„Es gibt neue Freiheiten im Kfz-Teilemarkt“
LAbg. GR Komm.-Rat Ing. Mag. Bernhard Dworak, Obmann des VFT

„Möglichst viele Autohändler sollten an der EU-Erhebungsaktion teilnehmen“
Komm.-Rat Ing. Josef Schirak, Vorsitzender des Fachausschusses „Einzelhandel“ im Bundesgremium Fahrzeughandel

Winterreifen SPECIAL

AUTO SERVICE

WEKA

SEPTEMBER | NR. 4/2011
DAS WIRTSCHAFTS- UND TECHNIK-MAGAZIN FÜR DIE AUTOMOBILBRANCHE
Einzelverkaufspreis Euro 4,–

Ein Magazin vom WEKA-Verlag | www.weka.at

P.b.b. Verlagspostamt 1200 Wien, GZ 02Z032314M

GOODYEAR
UltraGrip 8

GOODYEAR
Safety together

DIE TREIBENDE KRAFT HINTER START-STOP.

Bis 2015 werden 70 % aller Fahrzeughersteller in Europa die Start-Stop-Technologie einsetzen. Mit der Start-Stop-Funktion wird Kraftstoff eingespart, indem der Motor bei Fahrzeugstillstand, wie an einer roten Ampel oder bei stockendem Verkehr, ausgeschaltet wird – ***Kraftstoffverbrauch und CO_2-Emissionen fallen dadurch deutlich niedriger aus.***

Die Batterie ist das Herz des Start-Stop-Systems: Fahrzeugherstellern stehen dabei zwei innovative Batterietechnologien zur Auswahl.

- VARTA Start-Stop Plus mit AGM-Technologie für Fahrzeuge mit Bremsenergierückgewinnung und anderen zusätzlichen innovativen Technologien zur Kraftstoffeinsparung
- VARTA Start-Stop mit EFB-Technologie, konzipiert für Fahrzeuge mit der Basis-Start-Stop-Funktion

Ohne die richtige Batterietechnologie funktioniert das Start-Stop-System nicht und der Spareffekt sowie der Nutzen für die Umwelt durch reduzierten Verbrauch und weniger CO_2-Emissionen gehen verloren.

In enger Zusammenarbeit mit führenden Fahrzeugherstellern, wie Audi, BMW, Ford, Mercedes-Benz, Volvo und VW, hat VARTA für Start-Stop-Systeme geeignete innovative Batterielösungen entwickelt. Bereits heute sind 80 % der Start-Stop-Fahrzeuge original mit einer VARTA Batterie ausgestattet.

Die Start-Stop-Batterien von VARTA. Vertrauen Sie der treibenden Kraft hinter Start-Stop.

Weitere Informationen: www.varta-startstop.com

VARTA
BY JOHNSON CONTROLS

Impressum

AUTO SERVICE

14. Jahrgang

Druckauflage: 9.000 Exemplare

Medieninhaber und Verleger:
WEKA-Verlag Gesellschaft m.b.H.
Dresdner Straße 45, 1200 Wien
Tel +43.1.97000-0, Fax +43.1.97000-5100
www.firmenflotte.at
Herausgeber:
Dipl.-Bw. (FH) Kurt Skupin, M.B.A.
Geschäftsführer:
Dipl.-Bw. (FH) Kurt Skupin, M.B.A.,
Dipl.-Bw. Reiner Gebers, B.A., M.B.A.,
Dipl.-Kfm. Werner Pehland
Verlagsleitung:
Mag. Marina Colombini
Chefredaktion:
Andreas Übelbacher,
andreas.uebelbacher@weka.at
Stellvtr. Chefredakteurin: Mag. Karin Tober,
karin.tober@weka.at
Redaktion:
Mag. Sabine Gruber, Tel. +43.1.97000-232,
sabine.gruber@weka.at
Karlheinz Mutz,
karlheinz.mutz@t-online.de
Dr. Helmut Tober
Anzeigen:
Andreas Übelbacher, Tel +43.1.97000-169,
andreas.uebelbacher@weka.at
Mag. Karin Tober, Tel. +43.1.97000-159
karin.tober@weka.at
Auftragsabwicklung:
Monika Berger, Tel +43.1.97000-264,
Irene Skala, Tel +43.1.97000-225
anzeigenverrechnung@weka.at
Produktion: Gerhard Schartmüller,
Tel +43.1.97000-226, gerhard.schartmueller@weka.at
Art Direction: Charly Peherstorfer
Grafik & Litho: Wolfgang Hopiczan, Gaby Tully
Lektorat: Monika Maurer
Fotos: Falls nicht anders angegeben,
WEKA-Verlag GmbH
Druck: Berger, Horn
Das Österreichische Umweltzeichen für Druckerzeugnisse,
UZ 24, UW 686, Ferdinand Berger & Söhne GmbH.
Abonnements:
Kundenservice, Tel +43.1.97000-100,
kundenservice@weka.at
Erscheinungsweise: 6 x pro Jahr
Erscheinungsort: Wien
Anzeigenpreise: lt. aktuellem Anzeigentarif. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Österreichischen Zeitungsherausgeberverbandes.
Einzelpreis Inland: € 4,– inkl. 10 % MwSt.
Jahresbezugspreis Inland (6 Ausgaben):
€ 20,– inkl. Porto und 10 % MwSt.
Allgemeines: Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Gastkommentare geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Herausgebers. Alle Rechte, auch die Übernahme von Beiträgen nach § 44 Abs. 1 und 2 Urheberrechtsgesetz, sind vorbehalten.

Bankverbindung: Bank Austria,
BLZ 12000, Konto 109-146652/00
Firmenbuchnummer:
FN82687 z, Handelsgericht Wien
UID-Nr.: ATU 14921708
Gerichtsstand: Wien
Verlagspostamt: 1200 Wien

Die neue Freiheit im automotiven Folgemarkt, mit 1. Juni 2010 durch Inkrafttreten der Aftermarket-GVO eingeläutet, hat schon in den vergangenen Monaten für heftige Diskussionen in der Autobranche gesorgt und sie wird uns natürlich ebenso in Zukunft beschäftigen. So auch bei einer vielversprechenden Veranstaltung am 4. Oktober ab 13.30 Uhr im WIFI NÖ in St. Pölten. „Die Aftermarket-GVO – Die neue Freiheit des Kfz-Gewerbes, Risiken und Chancen", lautet das Thema eines gemeinsamen Events von Vertretern des Kfz-Teilehandels und Kfz-Technikern. Es ist lobenswert, dass die beiden Berufsgruppen-Vertretungen an einem Strang ziehen und im Rahmen einer gemeinsamen Veranstaltung ihre Mitglieder auf den aktuellen Stand der Dinge bringen. Mit dabei ist natürlich auch der VFT, der Verband freier Kfz-Teile-Fachhändler, der schon in den vergangenen Ausgaben von AUTOSERVICE in einer eigenen Kolumne auch immer wieder über die „Right to Repair"-Kampagne des europäischen Dachverbandes FIGIEFA berichtet hat.

Andreas Übelbacher

Gerade bei diesem komplexen Fachgebiet ist es wichtig, dass man Informationen aus erster Hand erhält. Und dafür sorgen die Veranstalter des Branchen-Events mit einer Reihe von kompetenten Referenten. Lesen Sie dazu bitte auf Seite 27 dieser Ausgabe den Artikel von Erhard Zagler, dem neuen Generalsekretär des VFT, dem ich in seiner neuen Tätigkeit alles Gute wünsche. Mit fast vier Jahrzehnten Branchenerfahrung gibt es für diese verantwortungsvolle Aufgabe wohl kaum einen Berufeneren als ihn, und es freut mich, dass er nun mein neuer Ansprechpartner beim VFT ist.

Denn mit der Übernahme der Chefredaktion von AUTOSERVICE vor über einem Jahr startete ich auch eine Kooperation mit dem VFT, die sich für alle Beteiligten bestens bewährt hat und eine Fortsetzung findet. So ist der WEKA-Verlag, in dem die AUTOSERVICE seit Jahren erscheint, einer der Sponsoren des Branchen-Events und wird dort auch sein vielfältiges automotives Fachzeitschriften-Programm präsentieren. Besuchen Sie uns und lauschen Sie den Vortragenden, denn wer über seine Rechte und Chancen nicht informiert ist, kann auch nicht von der neuen Freiheit im Kfz-Gewerbe profitieren. Und er läuft Gefahr, dass er im immer härter werdenden Wettbewerb unter die Räder kommt. Denn tatsächlich wurden die Karten neu gemischt und jeder entscheidet selbst, ob er einen Trumpf in seinen Händen hält.

Ähnliches gilt auch für die Reifenbranche, wo der Kampf um die ausreichende Winterreifen-Bevorratung diesmal besonders hart sein wird. Schon im Vorfeld des Winterreifengeschäfts wurde bekannt, dass so wie 2010 auch diesmal vor allem bei gängigen Dimensionen ein Engpass zu erwarten sein wird. Alles Nachwehen noch von der Wirtschaftskrise 2009, als die Produktion massiv heruntergefahren wurde. Da saßen in den Pneu-Kommandozentralen offenbar nur Pessimisten, die sich nicht ausmalen konnten, dass mit dem nächsten Wirtschaftsaufschwung ein gewaltiger Nachrüstbedarf entstehen wird. Auch der spezielle Bedarf einer Alpenrepublik mit bald zwei Drittel Winterreifenanteil am Gesamtmarkt bleibt da unberücksichtigt. Starke, zuverlässige Partner sind unter diesen Auspizien besonders wichtig.

Aus diesem Grund haben wir in der vorliegenden Ausgabe mit 20 Seiten das bisher umfangreichste Winterreifen-Special von AUTOSERVICE. Und erfreulicherweise steht mir mit dem langjährigen ehemaligen Chefredakteur der deutschen Fachzeitschrift „Gummibereifung" Karlheinz Mutz wieder ein anerkannter Branchenexperte mit seinen Beiträgen aus der internationalen Reifenszene zur Verfügung. In diesem Sinne kann ich allen Leserinnen und Lesern nur zurufen, rüsten Sie sich für den Winter und studieren Sie genau unser ab Seite 62 beginnendes Winterreifen-Special.

Goodyear stellt den neuen Winterreifen UltraGrip 8 vor

Goodyear wird mit der Vorstellung des UltraGrip 8 erneut seiner Rolle als einer der weltweit führenden Reifenhersteller gerecht. Der neue Winterspezialist verfügt als erster laufrichtungsgebundener Reifen über die von Goodyear patentierte 3D-BIS-Technologie (Block Interlocking System) über die gesamte Lauffläche. Diese innovative Technologie sorgt dafür, dass der neue UltraGrip 8 die wichtigsten Anforderungen an einen zeitgemäßen Winterreifen erfüllt: mehr Grip, kürzerer Bremsweg und verbessertes Handling.
Der UltraGrip 8 ist in Größen von 155/70 R13 bis 205/55 R16 für die große Mehrheit an Mittelklasse-Autos erhältlich. Mehr unter www.goodyear.at.

10 Neue Bildungsoffensive in der Autobranche

24 ATP-Lieferanten-Tagung

61 Spies Hecker schult richtiges Kalkulieren

HANDEL

8 Unübertroffene Halbjahresbilanz
8 Österreichs Leasingbranche legt im ersten Halbjahr deutlich zu
9 Im Gleichschritt mit der Company
10 Kolumne der Mobilistin
10 Neue Bildungsoffensive in der Automobilbranche
11 Motiondata erweitert sein Team
12 „Mit unseren Kfz-Tarifen genießen wir eine Pionierstellung“
14 Garantierte Win-win-Situation
16 „Robin Hood“ der Fahrzeugbewerter
16 Tirols Rettungsdienste fahren zukünftig auf BAWAG P.S.K. ab
18 Erfahrener Garantieleistungs-Spezialist
18 Vorarlberger Autohandel mit starker Entwicklung
20 Ebner errichtet Opel- und Chevrolet-Kundenzentrum
20 Lancia neu im Markenportfolio der Pappas Gruppe
21 Garanta mit kundenfreundlichen Versicherungsbedingungen

WERKSTATT

22 Bosch feierte 125 Jahre
23 25 Jahre ATEV
24 ATP Lieferantentagung
25 Stoßdämpfer und Federn überprüfen beim Winterreifenwechsel
26 TÜV Süd bietet Leistungen rund ums Auto an
26 Motorsport-Historie vom Feinsten
27 VFT vertieft Kooperation mit Kfz-Technikern bei Event
28 AMS forciert Moll Batterien
29 AVL DiTest macht kaiserliche Kutschen fit
30 „Die Start-Stopp-Technologie ist ein einträgliches Zukunftsgeschäft für den freien Ersatzteilmarkt“
32 Sechsteiliges Ratschen-Doppelgelenk-Schlüsselset
33 Das Acctiva Professional 35A nimmt jede Hürde
34 Werkzeug der Oberliga für den Kfz-Betrieb
34 Ein starkes Team gegen Dellen
35 Autohaus Wögerbauer setzt auf Technik von Inowa
36 „Größer, besser, schneller“
37 Nachwuchsingenieure verwenden Kühler von AVA
38 Starker Anstieg der globalen Energienachfrage
38 Turbolader-Schäden
39 Neue Innovation im Bereich der Dachboxen
40 Perfekte Restflächenverwertung durch Christ SB-Waschzentren
41 Federn regelmäßig prüfen und ersetzen
42 Erfolgreiches plusService von Derendinger
43 Gerlinde Kaltenbrunner erfüllt sich ihren Lebenstraum
44 Liqui Moly präsentiert Doppelkupplungsgetriebe-Öl
45 Bedarfsorientierte Speziallösungen
46 Kolumne des VFT
46 Wischerblätter von Hella sorgen für besten Durchblick
47 Energiesparen in der Druckluft-technik voll im Trend
48 Innovative Arbeitsbekleidung verbindet Funktion und Design
49 Textilversorgung in Perfektion für die Kfz-Branche
50 Mit Schutzkleidung auf der sicheren Seite
51 Sondermodell in trendiger Fantasy-Tattoo-Optik
52 Mieten statt kaufen macht sich bezahlt
53 Corvette mit Remus High Performance Abgasanlage
53 Sonax unterstützt Partner aus dem Kfz-Gewerbe
54 Eine perfekte Kombination
55 Parken, aufladen oder mieten von E-Autos
56 Top-Qualität bei Bremsbelägen
57 Eberspächer sorgt für preiswerte Kühlung
58 Neuer Katalog „INA Generator-freiläufe“
58 Mit Glasurit auf Weltreise
59 Sehr gute Geschäftsentwicklung von van wezel autoparts
60 Weltleitmesse der Automobil-wirtschaft
60 Homologierte Ersatz-Diesel-partikelfilter von Klarius
61 Spies Hecker Seminare schulen richtiges Kalkulieren

WINTERREIFEN-SPECIAL

62 Hankook legt Messlatte höher
63 Qualifikation zur Fulda Challenge 2012
64 Goodyear stellt den neuen Winterreifen UltraGrip 8 vor
64 Hankook mit Leidenschaft für Innovation auf der IAA 2011
65 Der Fulda Kristall Control HP
66 Kolumne von Karlheinz Mutz
66 Dunlop präsentiert den neuen SP Winter Sport 4D
67 Neue Mischung, neue Größen und ein Nachfolger
68 Intelligente Reifen-Plattform
68 High Performance Winterreifen neuester Generation
69 Sicher, langlebig, sparsam
70 Peter Schöttel zu Gast bei „Niederösterreicher für Rapid“
71 Reifen Ruhdorfer mit neuem Zentrallager
72 Reifen Ritz vergrößert Standort Eisenstadt
73 Bridgestone auf der IAA Pkw
74 Innovative Online-Plattform
75 Kunde steht im Vordergrund
76 BRV erörterte Zukunft der Reifenspezialisten
77 Winterreifen für Roller
77 Attraktives Winter-Aluräder-Programm von FSW
77 Beim Reifenwechsel soll auch Bremsencheck erfolgen
78 Neuheiten für die Wintersaison von Marangoni
78 Base Jumper Felix Baumgartner vertraut auf Dunlop
78 Einzigartige Sicherheit und sorgloser Fahrgenuss
79 Kompletträder rollen in Top-Qualität an‘s Band
80 Mit tyre24.at zu besserer Winterreifen-Verfügbarkeit
82 Vredestein Österreich präsentiert sich neu

RUBRIKEN

3 Editorial, Impressum, Zum Cover
5 Branchennews

Rege Teilnahme an Autohändler-Umfrage der EU-Kommission

Mitte Juli hat die EU-Kommission eine EU-weite Erhebungsaktion eingeleitet, welche die Eruierung etwaiger unfairer Handelspraktiken – ausgelöst durch das einseitige Verhalten des jeweiligen Herstellers – zum Inhalt hat. Der Appell von Komm.-Rat Ing. Josef Schirak, Einzelhandelssprecher im Bundesgremium Fahrzeughandel, die Erhebungsaktion zu unterstützen, scheint offenbar gefruchtet zu haben. Denn dem Vernehmen nach zeichnet sich eine rege Teilnahme des österreichischen Autohandels an der Umfrage der EU-Kommission ab. „Das ist erfreulich, denn es ist die Erhebungsaktion ein ernst zu nehmendes Signal der EU-Kommission im Hinblick auf die ab 2013 wirksam werdenden GVO-Spielregeln, die bedauerlicherweise maßgeblich zum Nachteil der Neuwagen-Vertragshändler gestaltet sind", betont der Interessenvertreter. Schirak versichert, dass das Bundesgremium des Fahrzeughandels, der Fachausschuss Einzelhandel, sowie der Verein Österreichischer Kraftfahrzeughändler (VÖK) nach Bekanntwerden der neuen GVO sofort Maßnahmen gesetzt haben, um drohende Verschlechterungen für Vertragshändler abzuwenden oder noch rechtzeitig zu entschärfen. „Ich bin zuversichtlich, dass wir mit unseren fundierten Stellungnahmen doch noch in Brüssel Gehör finden. Deshalb sollten möglichst viele Autohändler aus Österreich an der Erhebungsaktion der EU-Kommission teilnehmen", so Schirak. Autohändler, die die Fragen der EU-Kommission noch nicht beantwortet haben, können dies noch bis 30. September tun. AUTOSERVICE wird über die Umfrage-Ergebnisse in der nächsten Ausgabe Ende Oktober ausführlich berichten. Zwischenzeitlich wurde bekannt, dass die Meldungen nach Brüssel erfolgreich behandelt wurden.

Komm.-Rat Ing. Josef Schirak, Vorsitzender des Fachausschusses „Einzelhandel" im Bundesgremium Fahrzeughandel

Das Bundesgremium hat wegen gemeldeter technischer Probleme bereits in Brüssel interveniert und die Registrierung ist nunmehr problemlos möglich.

Meldewillige Betriebe, welche bislang keine Registrierung erhalten haben, sollen unbedingt einen neuerlichen Versuch starten und bei allfälligen Schwierigkeiten das Bundesgremium (E-Mail: fahrzeughandel@wko.at) kontaktieren. ◆

Autoteile-Guru nun Kommerzialrat

Ing. Wolfgang Dytrich wurde am 30. August der Titel eines Kommerzialrats verliehen. Damit würdigte die Wirtschaftskammer Wien das äußerst engagierte Eintreten von Ing. Dytrich für die Anliegen des österreichischen Autoteilehandels. Nach einer jahrzehntelangen erfolgreichen Management-Karriere in einem Autoteile-Konzern widmete er sich in den vergangenen Jahren verstärkt Aufgaben in der Interessenvertretung. So ist Komm.-Rat Ing. Dytrich Obmann-Stv. im Fahrzeughandel Wien, Berufszweig-Obmann Großhandel mit Kfz-Teilen und Serviceeinrichtungen im Landesgremium Wien, Vorsitzender Fachausschuss Ersatzteile im Bundesgremium und stv. Obmann des Verbandes der freien Kfz-Teile-Fachhändler (VFT). ◆

Komm.-Rat Ing. Wolfgang Dytrich

Liqui Moly legt Grundstein für neues Öltanklager

Für mehr als 10 Mio. Euro wird das Mineralölwerk Méguin im Saarland ausgebaut. Ernst Prost, Geschäftsführer des Mineralölherstellers Liqui Moly aus Ulm, legte den Grundstein für ein neues Öltanklager im Hafen von Dillingen. Er investiert rund acht Millionen Euro in das Projekt. Dadurch entstehen 30 neue Arbeitsplätze. Rund drei Millionen Euro fließen in zusätzliche Ausbaumaßnahmen.

Insgesamt zehn Lagertanks gleichen Fassungsvermögens werden künftig Platz für 18.000 m3 bieten. Diese Menge entspricht 18 Millionen Liter. Rund acht Millionen Euro kostet das neue Tanklager. „Eine unbedingt notwendige Investition", nennt es Ernst Prost. „Ohne diese können wir nicht in gewünschtem Maße weiter wachsen." Jährlich verzeichnen Liqui Moly und Méguin Umsatzzuwächse im zweistelligen Prozentbereich. „Diesen Kurs beizubehalten, wäre ohne das Tanklager enorm schwierig", erklärt der Geschäftsführer. Ein anderer wichtiger Grund für dieses Bauvorhaben: Mehr Lagerkapazität macht den Motorenölhersteller unabhängiger von den starken Preisschwankungen auf dem Ölmarkt.

Wechsel im Vorstand der Robert Bosch AG, Wien

Dipl.-Oec. Klaus Huttelmaier übernahm am 1. Juli 2011 die Funktion des Alleinvorstandes der Robert Bosch AG und des Repräsentanten der Bosch-Gruppe in Österreich. Gleichzeitig ist er General Manager der Bosch-Regionalgesellschaften in Tschechien und der Slowakei und verantwortlich für die Region Mittel- und Osteuropa der Bosch-Gruppe.

Er ist Nachfolger von Dr. Karl Strobel, der zum gleichen Zeitpunkt in den Ruhestand trat. Anlässlich des Vorstandswechsels waren am 6. Juli 2011 zahlreiche Geschäftspartner sowie Vertreter aus Wissenschaft, Wirtschaft, Politik und Medien in die Albertina geladen.

Mit Huttelmaier wechselt ein erfahrener Bosch-Manager nach Österreich. Er studierte Wirtschaftswissenschaften an der Universität Stuttgart-Hohenheim und ist seit 1982 für Bosch tätig, zuletzt als Mitglied des Bereichsvorstandes des Geschäftsbereichs Thermotechnik mit Zuständigkeit für den weltweiten Vertrieb. Davor war er von 1990 bis 1999 Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung im Geschäftsbereich Power Tools. „Für Österreich sehe ich es als meine Aufgabe, die Weichen der Bosch-Standorte von Innsbruck über Hallein, Linz bis Wien weiter in Richtung Zukunft zu stellen. Es sind vor allem die Innovationen in Technik, Marketing, Vertrieb und Service, die uns weiterbringen, und wir möchten diese auch in Zukunft wesentlich vorantreiben“, so Huttelmaier. ◆

Stilvolle „Hofübergabe“ in den Habsburgischen Prunkräumen der Albertina: Dr. Rudolf Colm, Mitglied der Geschäftsführung der Robert Bosch GmbH, Stuttgart (Mitte) bedankte sich bei Dr. Karl Strobel (l.) für seine erfolgreiche Tätigkeit und begrüßte Dipl.-Oec. Klaus Huttelmaier in seiner neuen Funktion als Alleinvorstand der Robert Bosch AG und Repräsentant der Bosch-Gruppe in Österreich FOTO: BOSCH

Komm.-Rat Burkhard Ernst hofft, dass sich der Wähler Vassilakous Vorhaben bis zur nächsten Wahl merkt

Vassilakou: „In fünf Jahren muss kein Wiener ein eigenes Auto mehr besitzen“

In der Wochenzeitschrift „Falter“ hat die Wiener Vizebürgermeisterin Maria Vassilakou zur Jagd auf den Individualverkehr geblasen und den Car-Sharing-Ausbau gefordert. „In fünf Jahren muss kein Wiener ein eigenes Auto mehr besitzen“, so die Politikern mit Vorfahren aus Griechenland.

Die Kurzparkzonen sollen möglichst auf ganz Wien ausgeweitet, die öffentlichen Mittel für den Garagenbau gestrichen und die Strafen für Falschparker von 21 Euro auf jene für „Schwarzfahrer“ in öffentlichen Verkehrsmitteln (70 Euro) angehoben werden. Ab Sommer 2012 soll an jedem Sonntag eine andere Durchzugsstraße in der Bundeshauptstadt gesperrt werden.

„Ich kann nur hoffen, dass sich Autofahrer derartige Aussagen bis zur nächsten Wahl merken“, lautet der lakonische Kommentar von Komm.-Rat Burkhard Ernst, Bundesgremialvorsteher und Wiener Landesgremialvorsteher des Fahrzeughandels. Die Wiener SPÖ ist zwar dem Vernehmen nach gegen derartige radikale Maßnahmen, kann sich aber zumindest eine Ausweitung der Kurzparkzonen vorstellen. Setzt Vassilakou in ihrem Verkehrs-Ressort die Vorhaben durch, dann könnte die Verkehrspolitik bei der nächsten Gemeinderatswahl das vorrangige Thema sein. Davon könnte die bei der letzten Wahl vor über einem Jahr arg zerzauste Wiener ÖVP profitieren. ◆

VFT am Pulsschlag des Geschehens

Der Verband der freien Kfz-Teile-Fachhändler (VFT) ist mit seinem engagierten Obmann LAbg. GR Komm.-Rat Ing. Mag. Bernhard Dworak auch international stark präsent, wie diese beiden Schnappschüsse vom International After Market Symposium Ende Mai in Bologna zeigen. Dabei nützte er die Möglichkeit zu Fachgesprächen mit Hartmut P. Röhl vom Gesamtverband Autoteile-Handel (GVA) in Deutschland und Sylvia Gotzen, Geschäftsführerin des internationalen Verbandes der Kfz-Teile-Großhändler FIGIEFA. „AUTOSERVICE“-Chefredakteur Andreas Übelbacher war als einziger österreichischer Fachzeitschriften-Journalist bei dieser wichtigen Veranstaltung vertreten.

NIMMT DEM WINTER DEN SCHRECKEN!
DER MICHELIN ALPIN A4.

Michelin Reifenwerke AG & Co. KGaA, Michelinstraße 4, 76185 Karlsruhe, Deutschland, Stand 08/2011

Der MICHELIN Alpin A4 Reifen verkürzt den Bremsweg bei winterlichen Straßenverhältnissen um bis zu 5%.* Außerdem hält er, im Vergleich zu seinen Wettbewerbern, bis zu einen Winter länger.** Der richtige Reifen macht den Unterschied.

Mehr Informationen unter **www.michelin.at**

MICHELIN
Wir bringen Sie weiter

*Durchschnittlich im Vergleich zu seinem Vorgänger (MICHELIN Primacy Alpin PA3) auf vereisten und schneebedeckten Straßen. Die Tests wurden 2010 vom TÜV SÜD Automotive (Deutschland) im Auftrag von Michelin in der Reifengröße 205/55 R 16 H durchgeführt.
**Der MICHELIN Alpin A4 hat im Durchschnitt eine bis zu 35% höhere Lebensdauer als seine Wettbewerber (Dunlop, Continental, Bridgestone, Hankook, Goodyear). Die Tests wurden 2010 vom TÜV SÜD Automotive (Deutschland) im Auftrag von Michelin in der Reifengröße 205/55 R 16 H mit im November 2009 im Handel erworbenen Reifen durchgeführt. Informationen dazu erhalten Sie unter info@michelin-online.de

Unübertroffene Halbjahresbilanz im Pkw-Markt

Max A. Weißensteiner, Geschäftsführer der EurotaxGlass's Österreich GmbH, bewertet die Entwicklung in den ersten sechs Monaten 2011: „Die Bilanz der Neuzulassungen aus dem ersten Halbjahr war für die Automobilbranche erneut ein unerwarteter Erfolg. Obwohl das Ergebnis vom Juni erstmals leicht rückläufig war, handelte es sich um das beste Halbjahr der Automobilgeschichte. Jedoch sollte man sich nicht voreilig von den schönen Zahlen blenden lassen, denn die hohe Anzahl der Kurzzulassungen ist nach wie vor entscheidend und stellt ein Problem für eine zuverlässige Statistik dar."

Max A. Weißensteiner, Geschäftsführer der EurotaxGlass's Österreich GmbH

FOTO: FOTOSTUDIO CHRISTIAN SCHARL

Der ungebrochene Trend zum SUV. Erneut haben die Geländewagen im ersten Halbjahr 2011 einen sehr ansehnlichen Zuwachs erfahren. Die insgesamt 20.007 Neuzulassungen im Segment der Geländewagen medium entsprechen einer Steigerung von 24,04 % im Vergleich zum selben Zeitraum des Vorjahres. Auch die Geländewagen (I) kämpfen sich langsam aber doch in der Statistik empor und erzielten 6.410 Neuanmeldungen (+ 31,46 %). Stark vertreten war auch das Segment L mit 8.154 neu zugelassenen Minivans (+ 44,4 %).

Wenig verwunderlich ist daher, dass das Segment Kleinwagen A unter dem Trend zum „Größenwahn" zu leiden hat und nur 9.736 Neuzulassungen (- 9,33 %) erzielte. Daran konnte nicht einmal der für Stadtwagen äußerst beliebte italienische Hersteller Fiat etwas ändern. Immerhin hat das Segment Micro Van b mit 9.471 Neuzulassungen (+ 42,51 %) nun stark aufgeholt.

Die beiden Gewinner am österreichischen Automobilmarkt bildeten wenig überraschend die Segmente Stadtwagen B mit 40.971 Neuzulassungen (- 0,91 %) und die Untere Mittelklasse C mit 40.684 Exemplaren (+ 3,44 %). Weit dahinter konnte sich die Mittelklasse D mit 20.378 Neuzulassungen behaupten (+ 7,36 %). Damit nehmen die beiden Mittelklasse-Segmente gemeinsam wieder knapp ein Drittel des Marktanteils ein (32,55 %). An vierter Stelle waren bereits knapp dahinter die Geländewagen medium (i) platziert. Über Platz fünf durfte sich das wachsende Segment Family Van mit 16.353 Neuzulassungen (+ 14,87 %) freuen.

Luxusliga. Die Luxus-Segmente dürfen wieder aufatmen. Die Oberklasse E verzeichnete mit 5.661 Neuzulassungen einen Zuwachs um 27,07 % im Vergleich zum ersten Halbjahr 2010, die Luxusklasse G mit 465 Exemplaren sogar einen um 44,86 %. Die Sportwagen sind mit 1.594 Neuzulassungen im ersten Halbjahr ebenfalls wieder gut im Rennen (+ 13,05 %). Erwähnenswert ist in diesem Segment das Siegermodell Peugeot RCZ, da sich der französische Hersteller erstmals gegenüber den bei der Ober- und Luxusklasse erstplatzierten Deutschen durchsetzen konnte.

Einen bemerkenswerten Aufschwung hat das Segment Gewerbe (V) erfahren. Während im ersten Halbjahr 2010 nur 3.195 Exemplare neu zugelassen wurden, durfte sich die Branche dieses Halbjahr über 4.535 Neuanmeldungen freuen. ◆

Österreichs Leasingbranche legt im ersten Halbjahr deutlich zu

Die österreichischen Leasingunternehmen konnten im ersten Halbjahr 2011 mit einem Leasingneugeschäft von rund 3,3 Mrd. Euro erneut ein deutliches Wachstum erzielen. Mit mehr als 92.000 neu abgeschlossenen Verträgen verzeichnete die heimische Branche ein Plus gegenüber dem Vorjahr von 10,3 %. Das Gesamtvolumen aller 551.391 Leasingverträge in Österreich liegt bei 22,9 Mrd. Euro. „Mit der zweistelligen Steigerungsrate nach der Erholung 2010 scheint die prognostizierte Trendumkehr für die Leasingbranche nach der Krise geschafft", so Mag. Rudolf Fric, Präsident des Verbandes Österreichischer Leasing-Gesellschaften (VÖL).

Kfz-Leasing im Aufwind. Der österreichische Automarkt erreichte im ersten Halbjahr 206.054 Kfz-Neuzulassungen (inklusive Lkw und Busse) – das entspricht einem Plus von 11,3 % gegenüber dem Vergleichswert des Vorjahres – und steuert somit auf ein neuerliches Rekordjahr zu. Vor allem bei Firmenkunden ist durch die verbesserten Konjunkturaussichten eine höhere Investitionsbereitschaft zu verzeichnen. Der Leasingmarkt konnte diesen Aufwärtstrend voll nutzen, so wurden im Zeitraum Jänner bis Juni 2011 in Österreich insgesamt 83.683 Kfz-Leasingverträge mit einem Volumen von 1,9 Mrd. Euro abgeschlossen. Dies entspricht im Jahresvergleich einer Steigerung beim Neugeschäftsvolumen um 20,3 % und erreicht fast den Rekordwert aus dem Jahr 2008. Gemessen in Stückzahlen entspricht das einem Zuwachs von 13,2 % gegenüber dem Vorjahr. Der Bestand an Kfz-Inland-Leasingverträgen betrug zum Stichtag 30. Juni 2011 7,3 Mrd. Euro, dies entspricht einem Plus von 212 Mio. Euro (+ 3 %). Die durchschnittliche Vertragssumme stieg um beträchtliche 6,3 % gegenüber dem Vergleichszeitraum 2010 und liegt nun aktuell bei 22.592 Euro.

Die Kfz-Leasingquote (Anteil der leasingfinanzierten Fahrzeuge an allen Neuzulassungen) liegt von Jänner bis Juni 2011 bei 32,5 % und stieg gegenüber dem Wert im Vorjahr um 2,5 %. Die gewerbliche Kfz-Leasingquote beträgt 58,4 %. ◆

Seat und VASS stellen Weichen für zukünftige Zusammenarbeit

Nach der Erweiterung des Vereins Österreichischer VW-, Audi-, Seat- und Skoda Betriebe (VASS) um die Marke Seat im vergangenen Jahr wird nun der nächste wichtige Schritt in der Vertretung dieser Marke eingeleitet. Von derzeit insgesamt 146 Seat-Betrieben sind aktuell 54 Mitglieder im Verein und der weitere Ausbau ist geplant.
Mit Mag. Wolfgang Wurm, Geschäftsführer Allmobil Austria, konnte vereinbart werden, dass die zweimal jährlich stattfindenden Seat-Workshops als Plattform für den gemeinsamen Gedanken- und Informationsaustausch zwischen Großhändlern und dem Verein genützt werden sollen. In diesen Workshops sind neben Vertretern des Großhandels auch ein repräsentativer Querschnitt von privaten exklusiven Seat-Betrieben, Privatbetriebe mit anderen Konzernmarken und PIA-Betriebe mit am Tisch.
Bis zur Ernennung eines hauptamtlichen Seat-Markensprechers für den Verein fungiert interimistisch Mag. Rudi Lins, Autohaus Lins/Nüziders, im Vereinsvorstand als Ansprechpartner für die Marke. Die Vereinsführung unter der Leitung von Stefan Hutschinski freut sich auf eine konstruktive Zusammenarbeit mit Allmobil und ist zuversichtlich, die schon seit Jahren gelebte erfolgreiche Partnerschaft im Sinne der Marke und allen Beteiligten weiter zu vertiefen und auszubauen.

Im Gleichschritt mit der Company

Zwischen Österreichs Ford-Händlervertretern und der Ford Motor Company (Austria) GmbH besteht seit vielen Jahren ein konstruktives, professionelles Verhältnis. „Das hat sich beim Aushandeln der neuen Verträge bezahlt gemacht", so Komm.-Rat Mag. Werner Blum. Er ist seit mehr als 15 Jahren Präsident des Verbandes der österreichischen Ford Vertragshändler. Die Organisation agiert im Gleichschritt mit der „Company" und im Gleichklang mit den Händlern.

Ford-Händler-Boss Werner Blum im Gleichschritt und im Gleichklang

57 der 60 Haupthändler sind im Verband organisiert. Ihr Präsident leitet ihn seit über 15 Jahren. Nunmehr in der sechsten Periode wurde Blum neuerlich für drei Jahre wiedergewählt. „Die Händler stehen geschlossen hinter dem Verband. Das erleichtert die Arbeit mit dem Importeur", führt er aus und freut sich für den Fall des Falles über eine gut gefüllte Kriegskasse. Die musste allerdings beim Aushandeln der jüngsten Verträge nicht beansprucht werden. Den Ford-Dealern stand nämlich der prominente Branchenanwalt Dr. Norbert Gugerbauer bei. „Dennoch", räumt Blum ein, „versucht jeder Importeur bei neuen Verträgen, die Standards anzuheben, standardisierte Abläufe festzuschreiben und den Kundendatenschutz neu zu definieren. Auch werden Dinge hineinreklamiert, die mit der GVO nichts zu tun haben." Epochales habe sich aber nicht geändert. Die neue GVO erschwere allerdings den Mehrmarkenvertrieb.

Maßnahmen zur Kundenbindung. Man werde Maßnahmen zur Kundenbindung treffen. Markenbetriebe seien einfach kompetenter und schneller. Die freie Werkstätte und der freie Teilehandel seien nicht immer günstiger. Bestimmte Garantien bleiben bei Ford nur jenen Kunden erhalten, die ihr Service lückenlos nachweisen können. Die Margen waren nicht Teil der neuen Händlerverträge. „Die Situation ist seit sieben Jahren unverändert und der Wettbewerbssituation angepasst", sagt Blum.

Zufriedenstellendes Verhandlungsergebnis. Jedenfalls sei er zufrieden mit dem Verhandlungsergebnis resümiert der St. Pöltner Ford-Händler mit Filiale in Krems: „Alle Top-Manager der Company sind zur Einsicht gekommen, dass ohne unseren Verband nichts läuft. Versuche, einander auszuspielen, schlagen immer fehl. Denn probiert ein Manager etwas, greift der Kollege zum Telefon und nichts geht mehr." Der akademische Betriebswirt und Quereinsteiger (Selbstdarstellung) bezeichnet das gute Verhältnis untereinander als Grund dafür, dass sich „die Company", wie die Insider sie nennen, unterordnet. Andererseits steht auf der „Habenseite" des Importeurs die Tatsache, keine eigenen Retail-Ambitionen zu haben. „Das Netz hat sich gut entwickelt", so Blum. Es gibt 60 Vertriebspartner, weiters Agenturpartner und Servicepartner ohne Handel bzw. Kombinationen daraus.

Ford hat einen österreichweiten Marktanteil von zuletzt 6,63 % bei Pkw (in NÖ 5,87 %). Bei leichten Nutzfahrzeugen (bis 3,5 t) liegt er bei 12,79 % (in NÖ bei 12,03 %).

„Seit ich die Organisation des Verbandes übernommen habe, gibt es mit der Company kaum Probleme", zeigt sich Blum etwas stolz. Am Gleichschritt mit der Company und am Gleichklang mit der Händlerschaft wird sich damit so bald nichts ändern. Das mag auch die Tatsache beweisen, dass der Händlerverband nicht einmal eine eigene Website besitzt. ◆

Zur Person: Komm.-Rat Mag. Werner Blum wurde am 1. Juni 1958 geboren, studierte Betriebswirtschaft an der WU Wien und heuerte 1982 beim VW-Partner Birngruber an. Dort war er sieben Jahre erst als Finanz-, dann als Verkaufsleiter tätig. Am 1. März 1989 machte sich der „Quereinsteiger" selbstständig und beantwortet die Frage „Würden Sie nochmals Autohändler werden?" mit der Antwort: „Nicht in der Form." Mit etwa 500 NW-Einheiten habe er von der Kostenseite eine kritische Größe. Obwohl er bei den zwei Standorten (St. Pölten und Krems) Synergien nutzt, Administration und Spenglerei sind in St. Pölten „zu Hause", käme er mit 800 NW-Einheiten und seinen derzeit 46 Mitarbeitern leichter über die Runden.

Österreichs Händlerverbände

In Österreich gibt es, glaubt man dem Mitgliederverzeichnis, das der Verband Österreichischer Kraftfahrzeug-Betriebe (VÖK) auf seiner Web-Site veröffentlicht, 13 Markenhändler-Verbände. Sie leisten ihre Arbeit meist im Stillen und mit unterschiedlichem Erfolg. Das hängt von der Stärke des Importeurs oder der Händlervertreter ab. In den Blickpunkt des Interesses kommen sie sicher aber immer dann, wenn Änderungen der Gruppenfreistellungsverordnung (GVO) anstehen. Das ist jetzt der Fall, Händlerverträge werden überarbeitet, Standards neu definiert. AUTOSERVICE nimmt dies zum Anlass, einen Blick auf die Arbeit der Verbände und ihrer Obleute zu werfen.
In Ausgabe 3/2011 haben wir den VASS – Verein österreichischer VW-, Audi-, SEAT-, Skoda- Betriebe – mit Obmann Stefan Hutschinski präsentiert. Diesmal setzen wir mit dem Ford Händlerverband und seinem Obmann Komm-Rat Mag. Werner Blum fort.

Frauen und ihr Humor!

„Wir Frauen mögen Humor immer dann, wenn wir dadurch amüsiert werden." Klingt ganz einfach? Doch dahinter verbirgt sich mehr, als es im ersten Augenblick erscheint.

Frauen mögen Männer, die sie zum Lachen bringen. Dazu bedarf es Zuwendung, Aufmerksamkeit und Einfühlungsvermögen. Man beachte aber auch, wenn eine Frau, die über den Witz eines Mannes lacht, diesen nicht immer für komisch befinden muss. Denn es kann auch sein, dass sie dem Mann signalisiert, mit seinen Bemühungen zufrieden zu sein. Sie sehen, es ist gar nicht so einfach mit uns Frauen.
Wie sieht das in der Wirtschaft aus? Wie bringt ein Unternehmen die Kundin zum Lachen und erzeugt dadurch das Wohlgefühl und die Authentizität einer Marke? Man muss bedenken, dass sich Frauen von einer anderen Werbung als Männer angesprochen fühlen. Entscheidend ist, dass sich die Kundin in einer gezeigten Situation wiederfinden sollte.
Eine geöffnete Heckklappe, aus der Packungen an Babywindeln herausfallen, wird keine Frau überzeugen ein Auto zu kaufen. Viel witziger ist das Thema Werbung der Automobilhersteller VW in seinem Werbesport für den neuen Tiguan angegangen.
1. Szene: Ein Mann sitzt in seinem VW Tiguan und wartet auf seine Frau und ihre beiden Freundinnen, die in der Stadt shoppen waren. Die Frauen steigen voll bepackt in das Fahrzeug ein, unterhalten sich aufgeregt über ihre Einkäufe, der Mann der am Steuer sitzt, wird nicht beachtet.
2. Szene: Der VW fährt los. Man sieht wie der Mann am Steuer die Nerven verliert und an der Ampel Vollgas gibt, mit dem Tiguan über Stock und Stein rauscht und über eine Bergkante springt. Den Mädels verschlägt es nun endlich die Sprache, verkrampft rutschen sie auf den Sitzen hin und her, man sieht ihnen ihr Unwohlsein an.
3. Szene: Das Auto befindet sich wieder an der Ausgangsposition in der Stadt. Die letzte Szene war nur „Kopfkino", der Wunschgedanke des Mannes. Das Auto rollt langsam davon. Im Abspann kann man lesen: Schön zu wissen, man könnte. Der neue Tiguan.
(Dieser Spot ist auf Youtube zu finden. Suchen Sie unter: TV Spot Volkswagen Tiguan.)
Über solche Werbespots können Frauen lachen, sich mit der Marke identifizieren und dadurch eine Beziehung aufbauen. Wichtig dabei ist, den schmalen Grad zwischen Klischee und Niveau nicht zu verlassen.
Ein weiteres gutes Beispiel hierfür sind die Printanzeigen der Uhrenmarke IWC – es wurde durch diverse Studien belegt, dass Frauen diese Werbungen besonders gut finden. Das Unternehmen hat es geschafft, Frauen niveau- und humorvoll anzusprechen. Hierfür einige Beispiele, man sieht immer die Uhr groß abgebildet und darunter steht ein Statement: „Viel zu schade zum Einkaufen, Waschen und Wickeln". „Fast so schön wie eine Frau, tickt aber richtig". „Für Männer, die ihre Kronjuwelen am Handgelenk tragen".

Silvia Sverak (rechts) und Petra Marada-Seletzky

Bedenken Sie auch in Ihrem Unternehmen, dass die Kundin auf richtig guten „Schmäh" abfährt.
Die Wirtschaftskraft Kundin wird in der Automobilbranche noch immer oft unterschätzt. Wenn man bedenkt, dass 80 % der Kaufentscheidungen täglich von Frauen gefällt werden.
Die Mobilistin als „Frauen und Automobil Expertin" und Autorin berät Werkstätten, Autohandel, Autozubehör- und autonahe Betriebe. Gerne machen wir auch Ihr Unternehmen Frauen-fit.
www.mobilistin.com

Neue Bildungsoffensive in der Automobilbranche

Auf Initiative von Komm.-Rat Ing. Alfred Stadler, Vorstandsvorsitzender der Wolfgang Denzel Auto AG, und Komm.-Rat Fritz Unterberger, Geschäftsführer der Autohaus-Gruppe Unterberger, entstand vor Kurzem in Zusammenarbeit mit dem Arbeitskreis der Automobilimporteure und der WKÖ unter Federführung der Fachhochschule Kufstein ein neuartiges und markenunabhängiges Ausbildungsprogramm für die Automobilbranche in Österreich.

Initiatoren für eine wichtige Maßnahme zur Ertragssteigerung im Autohandel: (v.l.) Dr. Manfred Kandelhart, Bundesgremium Fahrzeughandel, Dr. Christian Pesau, Arbeitskreis der Automobilimporteure, Mag. Barbara Weiss, Wolfgang Denzel Auto AG, Prof. Josef Neuert, Fachhochschule Kufstein, und Vorstandsvorsitzender Komm.-Rat Ing. Alfred Stadler

Die ersten Seminare werden im Herbst stattfinden. Berufliche Ein- und Aufsteiger können dabei das automobile Verkäufer-Handwerk von Grund auf erlernen, bereits Aktive ihr Fachwissen vertiefen und neue Impulse erhalten. Des Weiteren sieht das Programm auch eine komplette Unternehmer-Ausbildung bis hin zum international anerkannten akademischen Grad eines MBA (Master of Business Administration) vor. „Es gibt Umfragen, wonach nur 18 Prozent der Befragten in Österreich Vertrauen in den Berufsstand Autoverkäufer haben. Gleichzeitig gilt es, durch verbesserte betriebswirtschaftliche Ausbildung in den Autohäusern und bei den Importgesellschaften einen Beitrag zur Verbesserung der Ertragssituation im Autohandel zu leisten. Denn bekanntermaßen ist die Ertragslage im Automobilhandel sehr schlecht. Laut KMU-Forschung arbeiten 54 Prozent der Kfz-Betriebe mit Verlust und 32 Prozent der Betriebe verzeichnen ein negatives Eigenkapital. Die durchschnittliche Umsatzrendite im Kfz-Handel liegt bei bescheidenen 0,4 Prozent", wies Komm.-Rat Ing. Alfred Stadler bei einer Pressekonferenz Ende Juni auf die Notwendigkeit dieser Initiative hin.

Verkaufsexperten „rund ums Auto". Die Automobilimporteure in Österreich sind von Ansatz und Inhalten sehr angetan und sicherten ihre Unterstützung zu. „Der Kunde von heute verlangt nicht nur Produktinformationen. Der Verkäufer muss auch Zusammenhänge rund um das Fahrzeug, wie Hinweise und Ratschläge zum Umweltschutz und zur Verkehrssicherheit, wie auch zur Finanzierung und den

Versicherungsmöglichkeiten eines Autos bereitstellen können. Das erfordert optimale Branchenkenntnis und die Fähigkeit, dem Kunden komplexe Sachverhalte verständlich zu machen. Kommunikationsbereitschaft und eine hohe Auffassungsgabe für technische Zusammenhänge sind ebenso notwendig wie Einfühlungsvermögen beim Verkauf und beim Umgang mit Menschen.

Daher wurde dieses mehrstufige Ausbildungskonzept mit einer berufsbegleitenden an mehreren Orten in Österreich stattfindenden Schulung in unserer Importeursarbeitskreis-Sitzung positiv aufgenommen", bestätigte Dr. Christian Pesau, Geschäftsführer Arbeitskreis der Automobilimporteure.

Drei Stufen der Ausbildung. Es werden drei Seminare angeboten. Die „Verkäuferausbildung" dauert ein Semester und ist mit Kosten von 1.500 Euro überschaubar. Der „Akademische Ausbildungsvorgang für Führungskräfte" geht über zwei Semester und kommt auf 3.500 Euro und das vier Semester dauernde „MBA"-Masterstudium kostet 8.900. Darin sind auch alle Prüfungsgebühren inkludiert. Das Lehrpersonal wird ab Herbst nicht nur in der Fachhochschule Kufstein, sondern auch in Linz und Wien unterrichten. Mag. Barbara Weiss, aus der Personalabteilung der Wolfgang Denzel Auto AG und bei der Umsetzung des Projekts stark engagiert: „Bei den Stufen eins und zwei rechnen wir mit jeweils mindestens 20 Teilnehmern, für den MBA sind 16 Teilnehmer nötig. Alle drei Module können natürlich aufeinander aufbauend durchlaufen werden."

Großen Wert legen die Initiatoren darauf, dass die neue Bildungsoffensive in der Automobilbranche markenübergreifend konzipiert ist. Prof. Josef Neuert, Fachhochschule Kufstein: „Es freut mich, dass die Automobilimporteure ein großes Interesse an den angebotenen Ausbildungsmaßnahmen zeigen, die sicher für die Entwicklung der Branche von größter Bedeutung sind. Denn die umfassende Ausbildung ist die wesentliche Voraussetzung für eine qualitativ überzeugende und persönlich erfolgreiche Leistung im komplexen Bereich der Vermarktung von Automobilen und der ergänzenden Dienstleistungen." ◆

Motiondata erweitert laufend sein Team

Seit Kurzem verstärkt René Höhenberger das Vertriebsteam von Motiondata. Höhenberger, der zuvor bei Eurotax und davor über sechs Jahre als Gebietsverkaufsleiter für Honda Austria tätig war, gilt als erfahrener Kenner der Branche. Darüber hinaus wurde auch die Entwicklungsmannschaft mit Ing. Thomas Imensek und Isabella Mannsfellner, BSC., sowie das Hotlineteam mit Mag. Monika Zakrzewska erweitert. Um langfristig die hohe Kundenzufriedenheit der Motiondata-User abzusichern und ein zeitgerechtes Handling der stetig steigenden Projektaufträge zu gewähren, sucht das erfolgreiche steirische Softwareunternehmen laufend weitere Mitarbeiter für die Bereiche Hotline-Support, Projektabwicklung und Vertrieb. Bei Interesse können Bewerbungen gerne an office@motiondata.at gesendet oder direkt über die Website von Motiondata gemeldet werden. ◆

René Höhenberger
FOTO: MOTIONDATA

WÜRTH

JETZT EINLAGERN!

Bereiten Sie sich rechtzeitig auf die Wintersaison vor!

- Sicheres Starten.
- Größere Energiereserve.
- Schnellste Regeneration.
- Ladezustand auf einen Blick.

FIAMM TITANIUM PLUS

www.wuerth.at

„Mit unseren Kfz-Tarifen genießen wir eine Pionierstellung“

Die VAV Versicherung zählt sicher zu den innovativsten Versicherungsunternehmen in Österreich mit einem sehr starken Engagement in der Kfz-Branche. Getragen wird die Innovationskraft des Unternehmens von Dr. Norbert Griesmayr, der in der Kfz-Szene immer wieder für offene ehrliche Einschätzungen von Branchen-Entwicklungen bekannt ist. AUTOSERVICE bat die charismatische Führungskraft der österreichischen Versicherungswirtschaft zum Interview.

Herr Dr. Griesmayr, Sie nehmen sich bei der Bewertung der Kfz-Branche selten ein Blatt vor den Mund und scheuen auch nicht den Disput mit der Innung der Kfz-Techniker. Wird Ihr Unternehmen die Zusammenarbeit mit Wrackbörsen forcieren?

Die VAV Versicherung reguliert jedes Jahr über 100.000 Kfz-Schäden. Völlig geräuschlos und zur Zufriedenheit aller Beteiligten. Nur in einigen ganz wenigen Fällen – jedenfalls im Promillebereich – wird dabei das Thema „Wrackbörse“ diskutiert. Ich denke, auch in allen anderen Versicherungsunternehmen in Österreich ist dies ähnlich. Daraus ein für die Branche besonders relevantes Thema zu machen, halte ich für eine große Übertreibung. Die VAV Versicherung verhält sich zum Thema Wrackbörse marktkonform. Wir kennen die Interessen der Versicherten, der Fahrzeughalter und des Reparaturgewerbes und gehen damit fair um. Selbstverständlich werde ich auch in Zukunft offene und ehrliche Aussagen treffen, wenn es um das Versicherungswesen, beispielsweise auch wenn es um die Kostennutzen-Rechnung bei der Instandsetzung von Fahrzeugen geht. Lassen Sie mich aber noch eine persönliche Bemerkung machen: Ich habe seit Beginn meiner Berufslaufbahn immer wieder mit dem Fahrzeughandel und dem Reparaturgewerbe zu tun. Das prägt in positiver Weise. In jüngster Zeit habe ich ein Faible für Oldtimer entwickelt und damit großes Verständnis für die Restaurierung von historischen Fahrzeugen und für die Werterhaltung an sich. Dazu passt es, dass die VAV heuer einen eigenen Oldtimer-Versicherungstarif präsentiert hat. Ich bin seit dem Jahr 2000 Vorstandsvorsitzender der VAV und stelle jedes Jahr wieder fest, dass es in Österreich kein anderes Versicherungsunternehmen gibt, das der Kfz-Branche so stark verbunden ist wie die VAV. Bereits 70 Prozent unseres Gesamtgeschäfts machen wir in der Autobranche, in keinem anderen Versicherungsunternehmen hierzulande hat die Kfz-Sparte einen derart hohen Anteil am gesamten Umsatz. Aufgrund dieses starken Engagements in der Kfz-Haftpflicht- und Kasko-Versicherung bedarf es einer gut

Dr. Norbert Griesmayr, Vorsitzender des Vorstandes der VAV Versicherung FOTO: VAV VERSICHERUNG

durchdachten Tarifpolitik, um über die Jahre hin so erfolgreich Erträge zu erwirtschaften wie dies der VAV Versicherung zuletzt stets gelungen ist. Es ist kein Zufall, dass wir mit unseren Kfz-Tarifen regelmäßig Rankings anführen, welche auf das Preis-Leistungs-Verhältnis oder auf die Qualität der Schadenbearbeitung abstellen. Wir genießen aber auch eine Pionierstellung bei der Produktgestaltung. Dabei ist besonders die Einführung des typenbezogenen Tarifs vor über zehn Jahren hervorzuheben. Es war und ist revolutionär, die Prämie nicht einfach nach der Motorleistung, sondern nach treffenderen Kriterien zu berechnen. Dieser Typenklassentarif ist bis heute einzigartig. Darüber hinaus war die VAV der erste Kfz-Versicherer, welcher die Deckung von grober Fahrlässigkeit in der Kasko-Versicherung möglich gemacht hat. Im Jahr 2010 wurde die Deckungssumme in der Kfz-Haftpflichtversicherung auf 20 Millionen Euro erhöht und – auch hier war wieder einmal die VAV das erste Versicherungsunternehmen – die subsidiäre Lenkerhaftpflichtversicherung eingeführt. Dies bedeutet, dass der Versicherungsnehmer nicht nur in seinem eigenen, sondern in jedem anderen Fahrzeug den vollen bei der VAV Versicherung abgeschlossenen hohen Versicherungsschutz genießt.

Mit diesen Innovationen hat die VAV Versicherung in den vergangenen Jahren einen Wachstumskurs eingeschlagen. Wie ist die gegenwärtige Entwicklung?

Wir verzeichneten in fast allen Jahren ein sehr gutes Wachstum. Im ersten Halbjahr 2011 haben wir um 12 Prozent mehr Neuanträge als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Und somit steht dieses Plus auch über den Kfz-Neuzulassungs-Steigerungen in diesem Jahr. Das Wachstum alleine ist uns aber nicht so wichtig: Wir wollen vielmehr unserem Anspruch gerecht werden, dauerhaft günstig zu sein – und dabei auch ertragreich zu bleiben. Es ist wunderbar, dass die VAV in den Studien des Vereins für Konsumenten-Information stets sehr gut abschneidet und wiederholt sogar Testsieger ist. Auf der anderen Seite ist die VAV aber auch seit Jahren einer der ertragsstärksten Kfz-Versicherer.

Die Nähe zum Kunden wird auch in der Versicherungswirtschaft immer mehr zur Erfolgsformel. Bleibt die VAV Versicherung ihrem Vertrieb über Makler treu?

Lean Management zählte immer zu unseren großen Tugenden und ist sicher die Grundvoraussetzung für die Ertragskraft des Unternehmens. In unserer Zentrale in Wien 3 beschäftigen wir zurzeit 150 Mitarbeiter, dieser Personalstand ist schon seit Jahren stabil. Wir werden auch in Zukunft unsere Kunden nicht über einen eigenen Außendienst und teure Geschäftsstellen, sondern ausschließlich über Makler betreuen. Flexibel, dienstleistungsorientiert und preiswert, wodurch wir auch die Basis für attraktive Konditionen in der Kfz-Sparte schaffen. Die Makler ermöglichen uns eine bestmögliche Nähe zum Kunden.

Als Grund für die Ertragskraft der VAV Versicherung bringen Sie auch immer die strikte Selektion von Risken ins Spiel. Sind Firmenwagenlenker für Sie überhaupt eine anzustrebende Kundengruppe?

Selbstverständlich ist bei uns das Firmengeschäft auch in der Kfz-Sparte erwünscht, dabei geht es uns um nachhaltige und lange Geschäftsbeziehungen. Am Versicherungs-Rin-

gelspiel von manchen großen Lkw-Flotten, die jedes Jahr aufgrund der Schadenträchtigkeit oder der Rabattschlacht bei einem anderen Versicherer landen, werden wir uns sicher nicht beteiligen. Gute Autofahrer sollen nicht dafür bezahlen müssen, dass große Flotten quersubventioniert werden. Marktanteils-Gewinne um jeden Preis wird es bei uns nie geben. Wir haben in der Kfz-Versicherung einen Marktanteil von rund 2 Prozent; ob wir diesen erhöhen oder nicht, ist meinen Kunden und meinen Geschäftspartnern ziemlich egal. Und mir daher auch! Der Ertrag steht im Vordergrund; dann können wir auch weiter preisgünstig sein. Es hat sich aber herausgestellt, dass wir mit unserem typenbezogenen Tarif auch sehr gut die Anforderungen von kleinen Flotten, vor allem Pkw-Flotten, erfüllen können. Natürlich bieten wir Flottenbetreibern ab sieben Fahrzeugen auch Flottentarife an, viele KMU fahren aber alleine schon mit dem typenbezogenen Tarif, dem Typ-Top-Tarif, sehr gut. Die typischen Geschäftswagen der Mittelklasse sind nämlich in diesem Tarif besonders günstig. Weiters bewährt sich die subsidiäre Lenkerhaftpflichtversicherung naturgemäß besonders bei Firmenwagenlenkern, die oft in kurzer Zeit mit verschiedenen Fahrzeugen oder bei Auslandsaufenthalten häufig in Leihwägen unterwegs sind. Ich möchte auch jedem Fuhrparkverantwortlichen empfehlen, die grobe Fahrlässigkeit mit einzuschließen. Das erspart im Fall des Falles unangenehme Diskussionen mit dem Dienstnehmer. Somit sehen wir uns durchaus als Versicherungspartner von Fuhrparkbetreibern.

Sie haben zuletzt immer wieder die stark steigenden Kosten bei der Fahrzeuginstandsetzung in Österreich kritisiert und die viel günstigere Fahrzeugreparatur in benachbarten osteuropäischen Ländern angeregt. Sind Sie da den Werkstattbetrieben hierzulande nicht in den Rücken gefallen?

Es liegt schon lange zurück, dass ich dazu etwas öffentlich gesagt habe. Und ein wenig muss ich schon lachen: Sind es nicht auch österreichische Betriebe, die Niederlassungen vor allem in der Slowakei haben und damit – auch im Interesse ihrer österreichischen Kunden – erfolgreich sind? Die Autobranche, die Industrie, genauso wie der Handel und das Reparaturgewerbe, zeigen es seit Jahren vor, dass Europa letztlich ein Markt und ein einziges großes Betätigungsfeld ist. Als Versicherer ist es mir jedenfalls wichtig, dass wir die Entwicklung der Reparaturkosten streng beobachten und im Griff haben. Dabei ist mir bewusst, dass der technische Fortschritt in der Fahrzeugindustrie die Kosten bei der Fahrzeuginstandsetzung erheblich erhöhen kann. Insgesamt beobachten wir seit Jahren, dass die Reparaturaufwendungen – mit einem Anstieg von 4 bis 5 Prozentpro Jahr – deutlich höher steigen als die Inflationsrate. Auf der anderen Seite können die Kfz-Haftpflichtprämien aber nur mit der Inflationsrate angepasst werden. Das war und ist letztlich nur deshalb verkraftbar, weil die Schadenshäufigkeit zuletzt zurückgegangen ist; auch 2010 war in diesem Punkt eine erfreuliche Entwicklung festzustellen. Für den Rückgang der Autounfälle auf Österreichs Straßen gibt es mehrere Gründe: die bessere Ausstattung von Fahrzeugen mit mehr Sicherheits-Features, der Ausbau und die Verbesserung unseres Straßennetzes, gesetzliche Maßnahmen wie Punkteführerschein oder die Absenkung der Promillegrenze. Diese positive Entwicklung kann nicht in alle Zukunft fortgeschrieben werden. Für 2011 hoffe ich für die Versicherten und die Versicherungswirtschaft, dass dieser gute Trend noch anhält. Das wäre eine Grundvoraussetzung, um auch weiterhin mit innovativen und auch preislich sehr attraktiven Versicherungsprodukten überzeugen zu können. ◆

Thule K-summit

- Leicht mit nur drei Handgriffen von außen zu montieren.
- Mit der K-Summit XXL können alle PKWs mit einer Schneekette ausgestattet werden, sogar große SUVs.

www.thule.com

Garantierte Win-win-Situation

Mit Inkrafttreten der Kfz-GVO vor über einem Jahr wurde der Kampf um den Werkstattkunden härter. Freie Werkstätten buhlen nun noch stärker um die Gunst von Fahrzeugbesitzern. Kundenbindungsmaßnahmen des Autohauses sind deshalb ein Gebot der Stunde.

Das beherzigen auch die Raiffeisen Lagerhäuser mit ihren Kfz-Betrieben in Korneuburg, Ernstbrunn und Wolkersdorf, nördlich von Wien, wo in diesem Jahr insgesamt knapp 500 Gebraucht- und Neuwagen verkauft werden. „Mit der Eröffnung des Autohauses Ernstbrunn Mitte Juni dieses Jahres gab es einen Neustart in der Zusammenarbeit mit der CG Car-Garantie Versicherungs-AG, im Markt als CarGarantie bekannt. Käufer von Neu- und Gebrauchtwagen wünschen sich verstärkt Garantieleistungen, die ein erfahrenes Unternehmen wie CarGarantie maßgeschneidert zur Verfügung stellen kann“, berichtet Bogdan Strobl-Gajic, Stützpunktleiter Verkauf im Peugeot- und Subaru-Autohaus Ernstbrunn. „Davon profitieren alle Beteiligten. Wir haben mit der Neuwagenanschlussgarantie die perfekte Kundenbindungsmaßnahme und der Autohauskunde minimiert sein Kostenrisiko beim laufenden Betrieb des Fahrzeuges. Warum soll er dann zur freien Werkstätte abwandern, wenn er von uns Sicherheiten erhält?“, stellt Hannes Kandler, Verkaufsleiter im Peugeot-Autohaus Korneuburg, eine berechtigte rhetorische Frage.

Peugeot-Händler Autohaus Korneuburg – Perfekte Zusammenarbeit: (l.) Mag. Daniel Friedl, Direktor Vertrieb Handel Österreich und (r.) Distriktleiter Ost Christian Rothböck der CG Car-Garantie Versicherungs-AG, (2.v.r.) Hannes Kandler, Verkaufsleiter Autohaus Korneuburg und Bogdan Strobl-Gajic, Stützpunktleiter-Verkauf Autohaus Ernstbrunn

CarGarantie verstärkt Autohändler-Betreuung. Eine erste Zusammenarbeit hatte es auf dem Gebrauchtwagensektor bereits vor zehn Jahren gegeben. Diese Kooperation wurde nun intensiviert. CarGarantie hat seinen Service und vor allem die Betreuung der Händler weiter ausgebaut und auch personell aufgerüstet. Neben Peter Bachmaier, Direktor Vertrieb Importeure, Banken, Versicherungen, ist seit Dezember Mag. Daniel Friedl, Direktor Vertrieb Handel, vor Ort tätig und wird von seinem Team Ing. Franz Braumann (Distriktleiter West), Roland Pfeiffenberger, MBA (Distriktleiter Süd) und Christian Rothböck (Distriktleiter Ost) tatkräftig unterstützt. „CarGarantie verfügt über eine 40-jährige Erfahrung im europäischen Markt, die sich in praxiserprobten Produkten und Service widerspiegelt. Die Neuwagenanschlussgarantie ist zum Beispiel die passende Maßnahme, um den Kunden bei der Stange zu halten“, berichtet Mag. Daniel Friedl.

Tatsächlich reichen die Werksgarantien offenbar nicht aus, um den Kunden auch für die nächsten Jahre ins Autohaus zu locken. Bei Peugeot beträgt die Werksgarantie zwei, bei Subaru drei Jahre mit 100.000 Kilometer Limit. „Die Garantieleistung von CarGarantie umfasst alle wichtigen Baugruppen wie Motor, Schalt- und Automatikgetriebe sowie Elektrik, kann aber jederzeit auch auf Navi-Geräte und vieles mehr erweitert werden. Durch eine Individualisierung der Garantieleistung signalisiert das Autohaus seinen Kunden Kompetenz und punktet entscheidend“, weiß Kfz-Vertriebsexperte Christian Rothböck.

Im Gebrauchtwagengeschäft ist die Garantieleistung ohnehin State of the Art. Da verlangt der Kunde nach einem derartigen Produkt, das ihm Sicherheit vermittelt. Die Garantie wird für jeweils ein Jahr abgeschlossen und kann Jahr für Jahr verlängert werden. Womit auch der Händler ruhiger schläft, ist doch nichts unangenehmer, als wenn ein plötzlich aufgetretener Fahrzeugdefekt den Kunden verärgert. Somit eine garantierte Win-win-Situation für alle Beteiligten. Bogdan Strobl-Gajic: „Mit dem Peugeot Löwenauto haben wir zwar einen hohen Gebrauchtwagen-Standard, doch der Teufel schläft nicht und gerade im ländlichen Bereich, wo jeder jeden kennt, ist ein nicht versicherter Fahrzeugschaden bei einem Gebrauchten eine unangenehme Angelegenheit. Deshalb trachten wir jeden Gebrauchtwagenverkauf auch mit einer Garantieleistung auszustatten.“ Und Verkaufsleiter Hannes Kandler spannt den Bogen gleich zum Neuwagen. „Was sich im Gebrauchtwagengeschäft bewährt, möchten wir nun auch verstärkt beim Neuwagen mit der Anschlussgarantie forcieren. Schon im ersten Jahr unserer Zusammenarbeit wollen wir 100 Anschlussgarantien abschließen. Die Schadensabwicklung in der CarGarantie-Zentrale in Wien hat für uns vielversprechend begonnen und entlastet alle Mitarbeiter erheblich.“

International bewährtes Garantieleistungs-Know-how. CarGarantie ist mit einer eigenen Niederlassung in der Lemböckgasse 49 in Wien 23 vertreten und hat dort ein umfassendes Kompetenzzentrum in Sachen Garantieleistungen. Von dort werden nicht nur österreichische Händler, sondern auch die osteuropäischen Staaten Slowakei, Slowenien, Rumänien, Ungarn, Tschechien, Kroatien und Bulgarien betreut. Mittlerweile ist das internationale Unternehmen in 18 Ländern präsent und man geht mit der Zeit. Denn soeben ist auch eine Niederlassung im Wirtschaftswachstums-Wunderland China im Aufbau. Trotz aller Internationalität stehen für den Dienstleister die individuellen Bedürfnisse des jeweiligen Partners im Mittelpunkt, um langfristig in einem Markt bestehen zu können. ◆

LIQUI MOLY Motorenöle made in Germany. Für jedes Fahrzeug.

Die ideale Ergänzung zum LIQUI MOLY Motoren-ölschrank: Eine stabile und durchdachte Konstruktion zur Aufnahme von 3 Stück 20-Liter-Gebinden und 18 Stück 1-Liter-Getriebe-ölflaschen.

NEU!

ÖlCoSys, das ausgeklügelte Edelstahl-Tauschcontainer-System für die saubere Ölbevorratung.

Der original LIQUI MOLY Ölschrank sorgt für Ordnung und Sauberkeit in der Profi-Werkstatt.

Wie den LIQUI MOLY Ölschrank gibt es den Getriebeölschrank kostenlos in Verbindung mit einer Überlassungs- und Nutzungsvereinbarung.

LIQUI MOLY GMBH
Jerg-Wieland-Str. 4
89081 Ulm
Germany
Telefon: +49 (0)731 / 1420-0
Telefax: +49 (0)731 / 1420-71
e-mail: info@liqui-moly.de

WWW.LIQUI-MOLY.DE

LIQUI MOLY
MOTORENÖLE
ADDITIVE
AUTOPFLEGE

„Robin Hood“ der Fahrzeugbewerter

Mit seinem vor zweieinhalb Jahren ins Leben gerufenen APS Auto Preis Spiegel setzte der Sachverständige Dr. Wolfgang Pfeffer neuartige und zeitgemäße Maßstäbe in der Gebrauchtwagen-Wertermittlung und kam damit der Eurotax ins Gehege. Ein UWG-Rechtstreit zwischen den beiden Unternehmen ist noch nicht entschieden, eine von Dr. Pfeffer gegen Eurotax angestrengte einstweilige Verfügung wegen eines Wettbewerbsvergehens wurde vom OLG Wien abgewiesen und landete nun beim OGH. „Nach unserem Markteintritt schaukelten sich die Emotionen hoch, und es kam, wie es beim Umbau eines Monopols zu einer normalen Wettbewerbssituation kommen musste. Solche Scharmützel sind im Wirtschaftsleben ganz normal. Nach unseren Markterfolgen und dem Geschäftsführer-Wechsel bei EurotaxGlass`s Österreich sehe ich diese Angelegenheit schon wesentlich gelassener und kann mir durchaus auch einen außergerichtlichen Vergleich vorstellen“, so Dr. Pfeffer im Gespräch mit AUTOSERVICE Mitte August. Wie war es überhaupt so weit gekommen, dass der viele Jahre als anerkannter Gerichtssachverständiger arbeitende Wirtschaftsakademiker und gelernte Kfz-Mechaniker ein eigenes Gebrauchtwagen-Bewertungsmodell ins Leben rief? „In meiner Tätigkeit als Sachverständiger kam es immer öfter vor, dass bei gerichtlichen Auseinandersetzungen nach Unfällen Anwälte und Fahrzeugbesitzer die angegebenen Eurotax-Werte nicht mehr akzeptierten und – je nach Interessenlage – entweder als zu niedrig oder zu hoch bezeichneten. Sie beriefen sich dabei vor allem auf Recherchen im Internet mit Angeboten von Autohändlern. Das Internet hat natürlich sicher zu mehr Transparenz und einer besseren Vergleichsmöglichkeit geführt, sodass ich mich als Sachverständiger schließlich nicht mehr allein auf die Eurotax-Werte verlassen konnte. Die angebotenen Preise von Fahrzeugen im Internet wichen von den Werten in den Eurotax-Listen manchmal deutlich ab“, berichtet Dr. Wolfgang Pfeffer, der sich immer öfter gezwungen sah, schließlich selbst Recherchen über tatsächliche Marktgegebenheiten durchzuführen. Die gängige Praxis von Meldungen der Autohändler an Eurotax erschien ihm als nicht mehr ausreichende Kalkulationsgrundlage, zeitgemäße Verfahren zur Fahrzeugwert-Ermittlung ortete er im Internet, bei Online-Auktionen oder Angeboten in verschiedensten Printmedien. „Mit der Zeit reifte in mir die Idee, diese immer umfangreicher werdenden Markterhebungen zu bündeln und als Pendant zu den Eurotax-Büchern im Markt zu positionieren“, so der sich über die Jahre zum „Robin Hood“ der Fahrzeugbewerter entwickelnde Kfz-Sachverständige. Gemeinsam mit dem IT-Spezialisten Wolfgang Arnberger gründete er den APS Auto Preis Spiegel, der mittlerweile ca. 400 Kunden aus Autohandel, Versicherungsunternehmen und Kfz-Sachverständigen-Büros hat. Bei den Pkw stehen zwei Lizenzgebühren-Arten zur Auswahl: Für 490 Euro kann man ein Jahr lang unbegrenzt Daten abfragen, was vor allem den Anforderungen des Autohandels entgegenkommt. Die zweite Variante mit 50 Abfragen um 150 Euro orientiert sich vor allem am Informationsbedürfnis von Sachverständigen und kleineren Händlern. Erfasst wurden alle Pkw- und Kombi-Modelle sowie SUV und leichte Nutzfahrzeuge bis 3,5 t, wobei sich darunter, im Gegensatz zur Eurotax-Liste, auch Autos, die älter als zehn Jahre alt sind, befinden. „Wenn Preise von derartigen älteren Fahrzeugen im Internet oder anderen Medien angeboten werden, ist es naheliegend, sie auch wertmäßig zu erfassen. Damit habe ich natürlich ein viel breiteres Spektrum an Fahrzeugbewertungen“, weist Dr. Wolfgang Pfeffer auf einen Vorteil von APS Auto Preis Spiegel hin. Er freut sich, dass sich der angesichts wachsender Modellvielfalt gewaltige Erhebungsaufwand rentiert hat. Bestärkt von den ersten Erfolgen startete auch ein Motorrad Preis Spiegel und in Kooperation mit den Raiffeisen-Lagerhäusern schließlich eine Bewertungs-Plattform für landwirtschaftliche Fahrzeuge, die sich zum Branchenstandard entwickeln soll. In einer exklusiven Zusammenarbeit mit dem Verein Österreichischer Caravan-Händler hat Dr. Pfeffer kürzlich den Caravan Preis Spiegel fertiggestellt, dessen Markteintritt in den nächsten Wochen erfolgen wird. Für den Herbst hat sich Österreichs wohl prominentester Kfz-Sachverständiger eine weitere Fahrzeugart vorgenommen: die Schwer-Lkw. AUTOSERVICE und natürlich unsere Schwesterzeitschrift „Traktuell“ werden darüber berichten. ◆

Dr. Wolfgang Pfeffer setzte mit seinem APS Auto Preis Spiegel neue Maßstäbe in der Gebrauchtwagen-Bewertung und kam dem Platzhirschen Eurotax damit ins Gehege

Tirols Rettungsdienste fahren zukünftig auf BAWAG P.S.K. ab

Im Zuge der Umsetzung des Rettungsdienstgesetzes hat das Land Tirol den bodengebundenen Rettungsdienst neu ausgeschrieben. Die Bietergemeinschaft Tirol, bestehend aus Rotem Kreuz, Arbeiter-Samariterbund, Johanniter-Unfall-Hilfe, Malteser Hospitaldienst und Österreichischem Rettungsdienst hat den Zuschlag erhalten. Für die Finanzierung der Fahrzeuge der Bietergemeinschaft und medizinischen Ausstattung zeichnen in Zukunft die BAWAG P.S.K. Leasing und BAWAG P.S.K. verantwortlich.

Mit der Vergabe der Rettungsdienstleistungen kommen auf die Blaulichtorganisationen auch erhebliche Investitionen in die Erhaltung und den Ausbau der Infrastruktur zu. Vor allem im Bereich der Fahrzeugflotten und Ausstattung der Rettungswägen, Krankentransporter und Transporter zum Beispiel für Essen auf Rädern sind maßgeschneiderte Finanzierungslösungen gefragt.

Im Zuge einer Ausschreibung konnten sich die BAWAG P.S.K. Leasing und die BAWAG P.S.K. gegen regionale und sehr spezialisierte Mitbewerber klar durchsetzen.

Mit diesem Finanzierungsabschluss überzeugte die Bank bei einem sehr anspruchsvollen Kundenkreis und bewies, dass sie mit ihrem Beratungskonzept der „Business Solution Partner“ gehobenen Kundenwünschen genau entspricht. ◆

(v.l.) Ivo Habertitz, Geschäftsführer, und Martin Hörmann, Fuhrparkleiter Rotes Kreuz Tirol gemeinnützige Rettungsdienst GmbH, sowie Mario Kuen, Vertriebsmitarbeiter der BAWAG P.S.K. Leasing FOTO: BAWAG P.S.K.

Die Autoversicherung, die Ihre Umsätze auf Touren bringt.

Unser Erfolgsrezept ist schnell erklärt:
Wir denken wie die KFZ-Branche und arbeiten mit ihr enger als jede andere Versicherung zusammen. Das Ergebnis sind optimierte Produkte, die Ihnen unschlagbare Vorteile bieten:

- Mehrertrag durch erhöhte Werkstattauslastung und interessante Vergütungssysteme
- Perfektes Kundenbindungsinstrument
- Viele extra Vorteile durch GARANTA Schaden- und Kunden-Service-Qualität

Mehr erfahren Sie von Ihrem Gebietsleiter
und unter www.garanta.at.

GARANTA Österreich Versicherungs-AG
Moserstraße 33, 5020 Salzburg
Telefon: 0662/44 87-0, Fax: 0662/44 87-850
E-Mail: office@garanta.at, www.garanta.at

GARANTA
VERSICHERUNG

Erfahrener Garantieleistungs-Spezialist

Garantieleistungen sind als Kundenbindungsinstrumente für jeden Autohändler mehr denn je lebensnotwendig. Ob als Anschluss an die Werksgarantie oder beim Gebrauchtwagenverkauf. Zum einen soll der Kunde auch in den nächsten Jahren die Werkstätte des ausliefernden Händlers aufsuchen und den wachsenden Verlockungen der freien Werkstätte widerstehen. Zum anderen soll der Fahrzeugverkauf an den jeweiligen Kunden keine Eintagsfliege gewesen sein und sich womöglich später wiederholen, wodurch die Stammklientel größer wird. Weiß man doch, dass der Gewinn eines Neukunden weit aufwendiger ist als das Halten von Stammkunden. Umso wichtiger sind im Garantieleistungs-Bereich erfahrene Partner mit einem verlässlichen und stabilen Background. Die Assistance Services GmbH, zentral gelegen in Irdning in der Steiermark, betreut in Österreich bereits 400 Händler und als Tochterunternehmen der German Assistance ist man seit 1. Juni 2010 im Verbund der DEVK, dem fünftgrößten deutschen Versicherer, vertreten. „Dieses Unternehmen bietet seit 37 Jahren Garantie- und Kundenbindungsschutz an und ist dementsprechend erfahren und als großer Versicherungskonzern auch mit einer soliden Basis ausgestattet. Denn was helfen dem Händler die verlockendsten Angebote, wenn der Hintergrund fragwürdig ist“, betont Ing. Werner Kurath, seit nunmehr acht Jahren Vertriebsleiter Österreich von Assistance Services.

Die ganze Schadensabwicklung erfolgt professionell und prompt in der deutschen Zentrale in Coesfeld, sodass alle österreichischen Autohändler innerhalb von drei Tagen nach Rechnungseingang eine Überweisung auf ihrem Konto erhalten. „Ich denke, dass wir in diesem Punkt sicher Maßstäbe gesetzt haben. Doch auch sonst genießen wir eine Pionierstellung. So sind wir die einzigen, die eine Mindeststandard-Garantie von drei Jahren geben können“, so der gebürtige Kärntner, der als diplomierter Autoverkäufer vor seinem Start in der Garantieleistungs-Branche natürlich die Anforderungen von Autohändlern und ihren Vertriebsleuten genau kennengelernt hat. Diese Erfahrung und die Unterstützung seiner Vertriebsleute Johannes Parzer (zuständig für Nieder- u. Oberösterreich) und Rene Binder (zuständig für Steiermark und Burgenland) sowie die passenden, bereits vielfach bewährten Produkte sorgen dafür, dass Assistance Services einen deutlichen Wachstumskurs eingeschlagen hat. „Es gibt nichts, was wir nicht versichern, wobei wir für jede Marke und jeden Händler das maßgeschneiderte individuelle Produkt definieren. Denn von Marke zu Marke und von Region zu Region gibt es meist höchst unterschiedliche Wünsche. Da bedarf es keines Anzugs von der Stange, sondern eines Maßanzugs, damit Händler und Kunden des Autohauses gleichermaßen zufriedengestellt werden“, betont der langjährige Garantieleistungs-Experte.

Ing. Werner Kurath

Abgesehen von der 3-Jahres-Garantie kommt man beim Autohandel mit der 5-Jahres-Garantie und den Non-Stop-Garantien für ein ganzes Autoleben lang sehr gut an. Und das Sicherheitsbedürfnis des Autokäufers wird zufriedengestellt, immer unter der Prämisse, dass er bei Service und Reparatur seinem Autohaus treu bleibt. Die Firma Denzel ist der größte Partner von Assistance Services, doch auch sonst liest sich der Kundenstamm wie das Who is Who des österreichischen Autohandels. Wobei Werner Kurath betont, dass keine Importeurs-Kooperationen abgeschlossen werden, sondern man im Spiel der freien Kräfte des Marktes weiterhin erfolgreich agieren wird. So erfolgreich übrigens, dass man spätestens bis Ende 2012 den 500. Händler-Partner gewinnen möchte. „Dieses runde Jubiläum könnten wir auch schon früher feiern, wenn es uns gelingt den Westen Österreichs personell zu besetzen. Eine dynamische, kundenorientierte Arbeitskraft, etwa 30 Jahre alt, am besten aus dem Fahrzeugverkauf, ist herzlich willkommen mit uns den erfolgreichen Weg zu gehen,“ skizziert Ing. Werner Kurath den Werdegang vor, den er schon erfolgreich eingeschlagen hat. Das Betätigungsfeld ist jedenfalls vielfältig und die hohe Akzeptanz des Autohandels spricht für das Garantieleistungsprogramm von Assistance Services. ◆

Vorarlberger Autohandel mit starker Entwicklung

Der Autohandel in Österreichs westlichstem Bundesland blickt auf eine sehr gute Entwicklung in den vergangenen Monaten zurück. Von 1-5/2011 konnten die Zulassungszahlen um 18 % erhöht werden. „Das Ergebnis ist umso bemerkenswerter als schon 2010 für den Vorarlberger Autohandel ein sehr gutes Jahr war“, berichtet Landesgremialvorsteher Komm.-Rat Manfred Ellensohn. Tatsächlich wurden 2010 in Vorarlberg 12.143 Pkw zum Verkehr zugelassen, was eine enorme Steigerung von 6,2 % zu dem ebenfalls sehr erfolgreich verlaufenen Jahr 2009 bedeutete. „Außerdem war dies die zweithöchste Zunahme aller österreichischen Bundesländer und eines der besten Zulassungsergebnisse der vergangenen zehn Jahre“, freut sich der Interessenvertreter der Vorarlberger Autohändler. Auch die Dieselzulassungen nahmen mit rund 6 % 2010 deutlich zu. Ellensohn schränkt allerdings ein, dass sich in den Zulassungsergebnissen von 2010 so wie in diesem Jahr sehr viele Kurzzulassungen befinden. Bei Opel war 2010 gar die Hälfte der Neuwagenverkäufe nur bis 120 Tage zugelassen. Ein Großteil der Kurzzulassungen wandert in die benachbarten Länder Deutschland und Schweiz, wobei die Eidgenossen aber vor allem aufgrund des starken Franken und des sehr vielfältigen Angebots des Vorarlberger Autohandels und der sehr guten Betreuung auch eine deutlich zunehmende Kundschaft im Autohaus darstellen. Allerdings betont Ellensohn, dass er diese Entwicklung nicht überbewerten möchte und hier sicher ein Höchststand erreicht sei. Wie überhaupt der Toyota- und Lexus-Händler die konstante geschäftliche Entwicklung seiner Berufskollegen lobt und er bei Neuwagen-Preisnachlässen keine derart extremen Ausprägungen wie in anderen Teilen Österreichs sieht. „Das Rabatt-Niveau ist in Vorarlberg sicher niedriger als in den Ballungsräumen im Osten Österreichs oder in den großen Landeshauptstädten. Der Kunde hat eine regionale Verbundenheit und auch im wirtschaftlich stark entwickelten Rheintal geht es meist familiär zu. Man kennt einander und schätzt die gute After-Sales-Betreuung mehr als das Feilschen um Rabatte. Ich denke, dass sich die überwiegende Zahl der Autohändler in einer guten wirtschaftlichen Entwicklung befindet. Zu einem großen Teil handelt es sich wie auch bei mir um Familienbetriebe mit einer freundlichen und flexiblen Betreuung, die von den Kunden sehr geschätzt wird“, betont der Landesgremialvorsteher. Gegenwärtig gibt es in Vorarlberg 150 Autohändler, eine schon seit Jahren stabile Zahl. ◆

Komm.-Rat Manfred Ellensohn

hankookreifen.de

Smarte Partnerschaft

Wert **Qualität** **Service**

Besonders in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten sollte man sich seine Geschäftspartner gut aussuchen. Wir bei Hankook erfüllen Ihren Anspruch nach Top-Qualität und hoher Leistungsfähigkeit. Denn das ist unser Antrieb und unsere Leidenschaft. Ergänzt durch unseren proaktiven Service wird es die Formel für Ihren Erfolg. ***Hankook. Bessere Reifen, besserer Service.***

Offizieller Partner der DTM

ventus V12 evo ventus S1 evo ventus PRIME 2

Hankook driving emotion

Hankook Reifen Deutschland GmbH, Siemensstraße 5a, 63263 Neu-Isenburg

Ebner errichtet Opel- und Chevrolet-Kompetenzzentrum

Autohaus Ebner errichtet in Brunn am Gebirge ein neues Opel- und Chevrolet-Kompetenzzentrum für Privat- und Firmenkunden bzw. Elektrofahrzeuge inklusive Solartankstelle und Reifenhotel. Der feierliche Spatenstich erfolgte am 17. Juni 2011 durch die beiden Firmengesellschafter Komm.-Rat Anton Ebner und Prok. Andreas Leodolter im Beisein zahlreicher Partner aus Wirtschaft und Politik. Als Bauzeit für das ehrgeizige Projekt, welches die Erfüllung europäischer Maßstäbe als Mindeststandard vorsieht, sind etwa zehn Monate vorgesehen, die Eröffnung soll im Mai 2012 stattfinden. Das gesamte Firmenareal – verkehrsgünstig an der Bundesstraße 12a gelegen – beträgt rund 10.000 m², von denen rund 3.000 m² vollklimatisiert verbaut werden. Auch wird es für die Kunden einen eigenen Wellness-Bereich geben.

Mit dem dritten Standort in Brunn am Gebirge wird Ebner eine Vollabdeckung für die Bezirke Mödling, Baden und Wr. Neustadt bieten. Die Eröffnung ist für Mai 2012 geplant FOTOS: AUTO EBNER

(v.l.) Mag. Ladislaus Bandri/Entwicklung Händlernetz Opel, Opel-Flottenchef Komm.-Rat Michael Heilmann, Ebner-Geschäftsführer Prok. Andreas Leodolter, Komm.-Rat Anton Ebner, Chevrolet Austria-Geschäftsführer Mag. Rainer Filitz und Mag. Paul Zingl/Entwicklung Händlernetz Chevrolet

(v.l.) Prok. Andreas Leodolter mit Kooperationspartner Erich-Peter Kacerovsky von GMAC VersicherungsService

Für Firmenchef Komm.-Rat Anton Ebner, der 1994 den damals europäischen Opel- Musterbetrieb in Felixdorf eröffnete und 2001 mit dem Standort in Baden-Oeynhausen nach Baden expandierte, ist Brunn am Gebirge der logische Lückenschluss: „Hier ist durch die Abwanderung des früheren Opel-Betriebes ein Vakuum entstanden, den es jetzt im Interesse unserer Kunden zu schließen gilt. Dabei ist es für uns wichtig, so wie die letzten 35 Jahre gesund zu wachsen, den Qualitätsstandard als beste Opel- und Chevrolet-Werkstätte zu halten und unsere ‚Geht net – gibt's net'-Philosophie auch in Brunn am Gebirge tagtäglich zu leben." ◆

Lancia neu im Markenportfolio der Pappas Gruppe

Das Automobilhandelshaus Pappas Gruppe mit Hauptsitz in Salzburg hat mit 1. Juni 2011 sein Angebot um die stilvolle Marke Lancia erweitert, die legendäre Geländewagenmarke Jeep wird weiter in Vertrieb und Service geführt. Die beiden Marken werden an sieben Standorten erhältlich sein: in Tirol beim Retterwerk Hall, in Salzburg in der Pappas-Konzernzentrale und in St. Johann, in Oberösterreich bei Pappas Regau und Pappas Ried sowie in der Steiermark bei Wittwar Graz und Wittwar Fohnsdorf. Die Marken Dodge und Chrysler werden serviceseitig an diesen Standorten betreut.

„Wir freuen uns, dass wir mit Fiat Austria eine neue Kooperation schließen konnten. Das Angebot von Lancia und Jeep ist eine sehr gute Ergänzung zu unseren Stammmarken Mercedes-Benz und smart, es gibt nur wenig Überschneidungen", betont Christian Ausweger, verantwortlich für die Sparte Pkw-Vertrieb in der Pappas Gruppe. Besonders mit den eleganten Klein- und Kompaktwagenmodellen erwartet sich Ausweger gute Absatzzahlen. Am 17. Juni 2011 feierte der Kleinwagen Lancia Ypsilon 5-Türer Premiere bei den Betrieben der Pappas Gruppe. ◆

Christian Ausweger, Leiter der Sparte Pkw der Pappas Gruppe, mit dem neuen Lancia Delta FOTO: PAPPAS

Garanta mit kundenfreundlichen Versicherungsbedingungen

Schon seit geraumer Zeit besteht seitens der Arbeiterkammer die Forderung nach besserer Information für Versicherungsnehmer. So ist es in der Vergangenheit bei den Konsumentenschützern immer wieder zu Beschwerden gekommen, weil Kunden mangelhaft über die Inhalte und Bedingungen ihres Versicherungsvertrags informiert waren.

Kurt Molterer, Hauptbevollmächtigter der Garanta Österreich Versicherungs-AG

FOTO: IDEENWERK

Die Arbeiterkammer Oberösterreich forderte daher zur besseren Aufklärung der Konsumenten die Einführung eines maximal zweiseitigen Produktinformationsblatts. „Als der Branchenversicherer des Kfz-Gewerbes sind wir von der Garanta sehr daran interessiert, dass Kunden umfassend über ihren Versicherungsvertrag informiert sind und dass es im Autohaus zu keinen unnötigen Diskussionen kommt. Wir haben daher den Wunsch der Arbeiterkammer, der auch von den Kfz-Technikern unterstützt wird, umgesetzt", so Kurt Molterer, Hauptbevollmächtigter der Garanta Versicherung Österreich.

Auf dem zweiseitigen Produktinformationsblatt sind kurz und bündig die wesentlichen Inhalte des Versicherungstarifes zusammengefasst. Der Kunde erfährt in wenigen Sätzen, um welche Versicherung es sich handelt und welchen Schutz diese bietet, welche Leistungen die Versicherung im Schadenfall erbringt und welche Leistungen ausgeschlossen sind. Daneben werden die Pflichten des Versicherungsnehmers während der Vertragslaufzeit und im Schadenfall erläutert. Auch der Hinweis, dass die Garanta das Fahrzeug im Totalschadenfall zur Restwertermittlung nicht in eine Wrackbörse stellen wird, ist zu lesen. Vielmehr wird der Restwert durch einen gerichtlich beeideten Sachverständigen unter ortsüblichen Maßstäben festgelegt.

„Es freut mich, dass die Garanta als Versicherer des Kfz-Gewerbes in Österreich das Produktinformationsblatt so vorbildlich umgesetzt hat. Die Bundesinnung der Kfz-Techniker hat die Forderung der Arbeiterkammer schon immer begrüßt. Für unsere Werkstätten ist es ganz wichtig, dass ihre Kunden im Schadenfall über die Versicherungsdeckung Bescheid wissen. Auch über die versicherungstechnische Handhabung von Totalschäden müssen die Kunden unbedingt informiert sein. Ich denke, dass der Vorstoß der Garanta in der Kundeninformation beispielgebend für die anderen Anbieter in Österreich ist", so der Bundesinnungsmeister der Kfz-Techniker, Komm.-Rat Friedrich Nagl. ◆

„E-Mobil-Tarif"

Die Berechnung der Prämie für E-Fahrzeuge birgt aufgrund ungenügender statistischer Erfahrungswerte ein gewisses Risiko für den Versicherer. Beispielsweise können die Ursachen „Brand", „Explosion" oder „Schmorschäden an der Verkabelung" häufiger auftreten und zu viel größeren Schäden führen als bei Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor. Die Garanta Österreich Versicherungs-AG bietet mit ihrem „E-Mobil-Tarif" sowohl Autohauspartnern als auch Besitzern einen maßgeschneiderten Versicherungsschutz.

Bosch feierte 125 Jahre

125 Jahre Bosch und 150. Geburtstag des Unternehmensgründers Robert Bosch – das wurde gefeiert. Dafür waren zahlreiche Gäste aus Wissenschaft, Wirtschaft, Politik und Medien am 9. Juni 2011 zur großen Jubiläumsgala ins Technische Museum Wien gekommen.

Schon vor 125 Jahren war oberstes Ziel die hohe Qualität, wie Dr. Karl Strobel, Alleinvorstand der Robert Bosch AG und Repräsentant der Bosch-Gruppe in Österreich, erzählt: „Unternehmensgründer Robert Bosch hat einmal gesagt: ‚Lieber Geld verlieren als Vertrauen'. Seine Persönlichkeit und seine Innovationskraft prägen Bosch bis heute." In diesem Sinn solle die Zukunft des Unternehmens auch weitergeschrieben werden, so Strobel. Daran arbeiten in Österreich mittlerweile 2.500 Mitarbeiter an 16 Standorten in allen 3 Unternehmensbereichen: Kraftfahrzeug- und Industrietechnik sowie Gebrauchsgüter und Gebäudetechnik.

Begrüßten die Gäste bei der Jubiläumsgala vor dem stilisierten Bosch-Haus im Technischen Museum und führten sie durch einen Abend voll Technik fürs Leben von Bosch: Dr. Karl Strobel, bis Ende Juni 2011 Alleinvorstand der Robert Bosch AG und Repräsentant der Bosch-Gruppe in Österreich, und Erna Cuesta FOTO: BOSCH-PRESSEBILD/CHRISTIAN HUSAR

Dass die Bosch-Technik tatsächlich in allen erdenklichen Bereichen unseres täglichen Lebens zu finden ist, hat die große Jubiläumsgala bewiesen. In einem stilisierten Bosch-Haus wurden die Innovationen des Unternehmens erlebbar und sichtbar gemacht. Auf die Gäste wartete eine Show in elf dramaturgischen Szenen: kurzweilige Dialoge im Talkshow-Stil, eine Live-Band zur musikalischen Begleitung und die Bosch-Technik verteilt auf sieben Bühnen, die die Räume eines Einfamilienhauses wie Badezimmer, Wohnküche oder Garage darstellten. In der Garage fand man mit dem Auto besonders viel Bosch-Technik vor: vom Antriebssystem über aktive und passive Fahrsicherheitssysteme bis hin zu den Kfz-Ersatzteilen war zu sehen, wie vielfältig die Bosch-Innovationen im Kfz-Bereich sind.

Technik fürs Leben-Preis 2011. Bosch fördert Jahr für Jahr den heimischen Technik-Nachwuchs mit Österreichs größtem HTL-Schülerwettbewerb – dem Technik fürs Leben-Preis. Im Rahmen der 125 Jahre Bosch Gala wurde dieser bereits zum vierten Mal verliehen. Dabei werden herausragende Projekte von HTL-Schülern ausgezeichnet und die Gewinner mit einem Berufspraktikum in einem Unternehmen der Bosch-Gruppe belohnt. Energie und Sicherheit – darum ging's in den diesjährigen Siegerarbeiten beim Technik fürs Leben-Preis, der von der Bosch-Gruppe in Österreich ausgeschrieben wird. Aus der burgenländischen HTL Pinkafeld haben David Glatz, Daniel Hofer und der gebürtige Steirer Emanuel Ellmer mit einer Blackbox fürs Auto in der Kategorie Kfz-Technik gepunktet. Gleich zwei der Technik fürs Leben-Preis Trophäen konnten die Jungtalente aus dem Linzer Technikum mit nach Hause nehmen. Sie haben die unabhängige Jury mit einem Unterwasser-Minikraftwerk (Kategorie Industrietechnik) und einem Ökostrom-Verteiler (Kategorie Gebrauchsgüter & Gebäudetechnik) überzeugt. ◆

(v.r.) Andreas Birner, Geschäftsführer Birner GesmbH, Mag. Thomas Papez, Leiter Verkauf Österreich Automotive Aftermarket bei Bosch, und Franz Lettner, Geschäftsleitung Birner

(v.l.) Mag. Thomas Papez, AUTOSERVICE-Chefredakteur Andreas Übelbacher und Lars Schwennesen, Vertriebsleiter Österreich von Trost Auto Service Technik

Adolf Aschenbrenner, Vorstand der ATEV-Gruppe, konnte viele Gäste bei der festlichen Veranstaltung in Waiblingen in Deutschland begrüßen

25 Jahre ATEV

Seit 1986 ist die ATEV-Gruppe (Auto Teile Einkaufsverband) mit Firmensitz in Waiblingen auf dem Markt. Sie zählt zu den renommiertesten Leistungsgemeinschaften Deutschlands. Zum 25-jährigen Jubiläum wurde im Sommer mit Vertriebspartnern aus Deutschland und Österreich, Lieferanten und Freunden der Gruppe gefeiert.

ATEV sieht sich als Partner, als Verband des klein- und mittelständischen Kfz-Teilehandels, der die Alltagsprobleme erfolgreich vor Ort regelt.

Vor allem Autoteile-Spezialisten, die in großen Verbänden unzufrieden sind, suchen eine neue Möglichkeit und befassen sich mit ATEV. Erklärtes Ziel ist es, die Wettbewerbsfähigkeit der Mitglieder zu stärken und diese mit erstklassigen Qualitätsprodukten zu attraktiven Preisen zu beliefern. So verfügt ATEV über ein dichtes Netz aus über 100 Lieferanten mit rund 25.000 Teilen, die mehrmals täglich geliefert werden können.

In Österreich haben sich bereits MH-Autoteile, Jedinger Kfz-Teile, Grizzly Autoteile und Autobedarf Kastner der Teileeinkaufsgemeinschaft angeschlossen. Vorstand Adolf Aschenbrenner will in den nächsten 2 Jahren 15 Mitglieder in Österreich bekommen.

Dass Österreich so rasch in die ATEV-Gruppe eingebunden werden konnte, werten Lieferanten als Erfolg von Aschenbrenner. Der 45-jährige Kfz-Teilefachmann war zuvor 13 Jahre für die Honeywell-Gruppe als Verkaufsdirektor für Deutschland, Österreich und die Schweiz tätig. Seit dem Vorjahr lenkt er die Geschicke als Vorstand in der deutsch-österreichischen ATEV-Gruppe. ◆

Mag. Ernst Kieslinger mit Ehefrau Barbara von Autobedarf Kastner aus Innsbruck zählt zu den ersten Mitgliedern der ATEV-Gruppe

brolli
Rein in den Tag.
www.brolli.com
...weil wir Arbeiten bequemer machen!
Bequeme Reinigung - Bequeme Lieferung - Bequemer Tragekomfort
Schrankservice
Emblemservice
zahlreiche Kollektionen
Textile Vollversorgung
(abgestimmt auf Ihre Mitarbeiter)
Schutzbekleidung
(Hitze, Flamm- u. Schweisserschutz)
Textilservice BROLLI GesmbH
Kalvariengürtel 32-34, 8020 Graz I Wiener Straße 324, 8051 Graz
Telefon: 0316 / 68 11 92 I Fax: 0316 / 68 11 92 - 85 I E-mail: office@brolli.com

Die ATP-Vorstände Mag. Erwin Leitner (Mitte), Roland Dworak (l.) und Mag. Gustav Oberwallner, Bundesgremialvorsteher-Stellvertreter

Roland Dworak mit (v.l.) Hans-Jürgen Link, Sales- und Marketingleiter und Frank Dressel, Gebietsverkaufsleiter Bayern/Österreich von KYB Europe

(v.l.) Rainer Weis, Leiter Vertrieb D/A/CH bei Ruville, Dietmar Hotel, Verkaufsleiter A/CH Automotive Aftermarket bei Schaeffler, und Hans-Ulrich Melchert, Leiter Vertrieb D/A/CH Aftermarket bei Mahle

(l.) Joachim Ciechanowski, Sales Manager D/A/CH und (2.v.r.) Martin Wohlfahrt, Sales Director D/A/CH von Honeywell Aftermarket Europe, mit Roland Dworak (2.v.l.) und Holger Jordan, Key Account Manager D/A/CH von Quinton Hazell Deutschland

Prokurist Kurt Kerschl von van wezel autoparts (Mitte), mit seinen Kollegen Günther Winglhofer (l.) und Franz Höfer

(v.l.) Christian Paultraxl, ZF Trading, und Walter-Michael Jordan, Geschäftsführer Hella Handel Austria

ATP Lieferantentagung

Ende Juni fand in Neuhofen/Ybbs die alljährliche Lieferantentagung des ATP, einer genossenschaftlichen Kooperation von österreichischen Autoteilehändlern, statt. Das Who's who der Autoteilehersteller war mit Betreuern des österreichischen Marktes vertreten, um in den zwei Tagen mit den Autoteilehändlern die Zusammenarbeit für die nächsten Monate zu besprechen und die Vertriebspartner über die neuesten Produktinnovationen und Trends auf dem Teilesektor zu informieren.

Die ATP hat gegenwärtig 19 Mitglieder mit 31 Standorten und ist somit seit Jahren ein stabiler und verlässlicher Vertriebsfaktor im Kfz-Teilemarkt. Mit 80 Mio. Euro Außen-Umsatz konnte man im vergangenen Jahr ein Plus von 17 % erzielen, wie ATP-Vorstand Mag. Erwin Leitner am Beginn der Abendveranstaltung berichtete. Im Zentrallager in Amstetten sind mittlerweile 22 Mitarbeiter beschäftigt. Pro Tag werden rund 450 Bestellungen ausgeliefert, und dies mit höchster Präzision, liegt doch die Fehlerquote bei kaum wahrnehmbaren 0,1 %. Auch das von der ATP ins Leben gerufene Netzwerk freier Werkstätten, Profi Service Partner, entwickelt sich prächtig. Mittlerweile zählt die Kooperation mit klarer Corporate Identity und gemeinsamen Marketing-Aktivitäten 45 Mitglieder. Die von Andreas Schopf betreute Kooperation widmet sich auch immer mehr dem Firmengeschäft. Fuhrparkbetreiber schätzen den einheitlichen Profi Service Partner Auftritt und den hohen Reparatur-Standard.

„Dem fairen Wettbewerb steht nichts mehr im Wege". Natürlich stand die Lieferantentagung auch ganz im Zeichen der Kfz-GVO, die vor über einem Jahr in Kraft getreten ist. Bundesgremialvorsteher-Stellvertreter und Repräsentant in Brüssel Dr. Gustav Oberwallner hob die verbesserten Chancen des freien Teilehandels im Wettbewerb hervor und ortete auch bereits bei den Werkstätten einen Wertewandel: „De facto ist jede Markenwerkstätte auch eine freie Werkstätte. Die EU-Kommission fördert auf jeden Fall den Wettbewerb und duldet keine Wettbewerbsverzerrungen mehr. Somit steht einem fairen Wettbewerb nichts mehr im Wege, wobei freie Werkstätten in einer Kooperation sicher am besten ihre Interessen wahrnehmen können", betonte der eloquente Interessenvertreter. Traditionellerweise erfolgte zum Abschluss noch die Ehrung der beliebtesten Lieferanten. Die ATP Mitglieder entschieden sich in ihrer Wahl für den Filterhersteller Knecht, Platz zwei ging an Sonax, gefolgt von Osram. AUTO-SERVICE gratuliert den Preisträgern. ◆

Stoßdämpfer und Federn überprüfen beim Winterreifenwechsel

Wer mit defekten Stoßdämpfern fährt, schwebt in großer Gefahr, ohne es allerdings zu wissen. So kann sich der Bremsweg um 20 % verlängern. Ein sechs Meter größerer Bremsweg aufgrund schwacher Stoßdämpfer ist schon bei Tempo 80 möglich. Dies haben Tests des TÜV bewiesen. 22 % aller Pkw fahren mit defekten Stoßdämpfern, ergab eine aktuelle Untersuchung von 3.065 Fahrzeugen in Kfz-Werkstätten im Auftrag des Stoßdämpferspezialisten KYB. 13,3 % haben Mängel am Fahrwerk laut TÜV Report 2011, dies sind die zweithäufigsten Mängel aller Autoteile nach der Beleuchtung. Daher sollte man Stoßdämpfer und Federn beim nächsten Winterreifenwechsel unbedingt in einer Kfz-Werkstatt überprüfen und ersetzen lassen, wenn sie zu schwach sind.

Stoßdämpfer und Federn regelmäßig überprüfen und auswechseln lassen, bei 22 % aller Pkw sind die Stoßdämpfer defekt FOTO: KYB

Aber bei defekten Stoßdämpfern und Federn lauern noch mehr Gefahren. Das Fahrzeug kann ins Schleudern kommen oder ausbrechen, wenn der Fahrer ein Ausweichmanöver machen muss oder aber mal zu schnell in eine Kurve geht. Auch das gefürchtete Aquaplaning setzt schon bei viel niedrigeren Geschwindigkeiten ein als man glaubt. Zudem funktionieren ABS und ESP nicht mehr richtig, weil die Räder zu wenig Bodenkontakt haben, denn verschlissene Dämpfer und Federn können sie nicht kräftig genug auf die Straße drücken.

Gemäß einer Studie des Instituts für Verkehr und Umwelt (IVU) werden über 50 % der Unfälle mit Fahrzeugen, die mehr als zehn Jahre oder 150.000 Kilometer auf dem Buckel haben, durch müde und defekte Dämpfer mit verursacht. Abgenutzte Stoßdämpfer und Federn schädigen darüber hinaus die Reifen und andere Autoteile wie Bremse und Lenkung. Das Reifenprofil wird regelrecht wegradiert – und schon kann es zu 25 % weniger Laufleistung der Reifen kommen. Ein teures Vergnügen. Besonders heimtückisch: Dämpfer und Federn nutzen sich so allmählich ab, dass es der Fahrer kaum bemerkt.

Deshalb ist ihre regelmäßige Überprüfung in der Werkstatt ganz wichtig. Ab 60.000 Kilometer sollte man Stoßdämpfer und Federn jährlich immer wieder unter die Lupe nehmen lassen. Gerade im Sommer legt man durch Urlaubsreisen und häufige Ausflüge oftmals besonders lange Strecken zurück. Außerdem sind Pkw in dieser Zeit auch vielfach schwer beladen. Die Dämpfer und Federn werden also wesentlich höheren Belastungen ausgesetzt.

Beim Winterreifenwechsel bietet sich ein gleichzeitiger Stoßdämpfer- und Federn-Check an, denn die Räder sind dann ja sowieso abmontiert. Sei es durch eine Sichtprüfung, um auffällige Schäden festzustellen, oder durch einen Funktionstest mit den entsprechenden Testgeräten. Wenn die Dämpfer und Federn nicht mehr leistungsfähig genug sind, sollte man sie wechseln.

Denn auch im Winter werden Dämpfer und Federn durch Regen, Schnee, Frost und Streusalz äußerst stark beansprucht. „Am besten ist es, höherwertige Gasdruck-Stoßdämpfer und Federn in Top-Erstausrüstungsqualität einbauen zu lassen, die ein neues Fahrverhalten, größere Sicherheit und höheren Komfort bieten – also auch den größten Nutzen bringen“, empfiehlt Experte Hans-Jürgen Link von KYB. ◆

TÜV SÜD bietet Leistungen rund ums Auto an

Anfang April 2011 hat DI Carsten Arnold die Leitung Geschäftsfeld Mobilität der TÜV SÜD Landesgesellschaft Österreich GmbH im Campus Business Park in Brunn/Geb. übernommen. Der seit 1998 beim Technischen Überwachungsverein in Stuttgart beschäftigte und gelernte Sachverständige wird bereits in Deutschland angebotene Leistungen rund ums Auto nun auch in Österreich forcieren.

DI Carsten Arnold, Leitung Geschäftsfeld Mobilität der TÜV SÜD Landesgesellschaft Österreich

Den ersten Fokus seiner Aktivitäten legt er auf die vor einigen Jahren vom TÜV SÜD übernommene Firma Auto-Pflege-Zentrum, die nun unter der Marke APZ CarMotion in Deutschland die professionelle Aufwertung und Aufbereitung von Fahrzeugen, Smart Repair, Zustands- und Schadensermittlungen aber auch verschiedene andere automobile Dienstleistungen wie Inhouse-Service für Vermietfahrzeuge, Transferdienste in Form von Hol- und Bringservice sowie Fahrzeugtransport und -lagerung durchführt. In unserem Lieblingsnachbarland zählen bereits knapp über 300 Autohäuser, große Flottenbetreiber und Mietwagenunternehmen zum Kundenkreis des TÜV SÜD-Unternehmens. Erster Kunde in Österreich ist Sixt. „Fahrzeuge, die von Mietwagenkunden zurückgegeben werden, bringen wir mit unseren Mitarbeitern prompt und professionell wieder auf Hochglanz, damit sie am Mietwagen-Counter möglichst rasch für die neuerliche Anmietung zur Verfügung stehen. Dieses Service bieten wir an fünf Sixt Stationen im Osten Österreichs an“, berichtet der 42-jährige Stuttgarter, der zuletzt die TÜV SÜD Niederlassung in der Hauptstadt Baden-Württembergs geleitet hat.

So wie in Deutschland möchte APZ CarMotion auch hierzulande schwerpunktmäßig Mietwagenunternehmen, Großflottenbetreiber und vor allem Autohandel und Autoimporteure von der Professionalität seiner Leistungen rund ums Auto überzeugen. DI Carsten Arnold: „Der TÜV SÜD hat einen neutralen automotiven Background mit großer Tradition und besitzt eine Menge an Jahrzehnte lang gewachsenem markenübergreifenden Know-how. Davon können auch engagierte Autoaufbereiter in Österreich profitieren. Ich möchte ein Team-Partner-Netzwerk von Autoaufbereitern und Spot-Repair-Spezialisten einrichten. Auf diese Weise sollen Autohändler und Importeure, Fuhrparkbetreiber und Mietwagenunternehmen vor Ort professionell und flexibel betreut werden. Das spart Zeit und Kosten und sorgt für Top-Resultate von erfahrenen Spezialisten.“

Unterstützung im Gebrauchtwagen-Management. Der TÜV SÜD Landesgesellschaft möchte sich in weiterer Folge auch als kompetenter Partner des Autohandels bei der Gebrauchtwagenverwertung positionieren, kann der professionell aufbereitete und schließlich erfolgreich gemanagte Gebrauchtwagen doch einen wesentlichen Beitrag zur Ertragskraft des Autohauses leisten. In diese Richtung geht die TÜV SÜD Auto Plus GmbH, die ihren Kunden ein durchgängiges integriertes Fahrzeug-Prozess-Management anbietet. Von der Betreuung des Fahrzeug-Kaufinteresses bis zur Fahrzeug-Hereinnahme, Verkaufsvorbereitung, Fahrzeug-Präsentation, bis hin zur Auslieferungsvorbereitung und schließlich der Auslieferung wird der gesamte Gebrauchtwagen-Prozess durchlaufen. „Wir verstehen uns als Partner der österreichischen Autohandels und möchten bei der Ertragsverbesserung mitwirken“, verspricht DI Carsten Arnold. ◆

Motorsport-Historie vom Feinsten

Zum 50-jährigen Motorsportjubiläum wendet sich Bilstein mit einem exklusiven Buch an die Motorsportszene und alle Fans der Marke. „50 Jahre Bilstein Motorsport“ erzählt packende Geschichten rund um die Industrie- und Motorsporthistorie Bilsteins gepaart mit spektakulären Bildern, die Motorsportfans einen eindrucksvollen Einblick in die Vergangenheit des Erfolgsunternehmens geben.

Vom Gewinn der Rallye Monte-Carlo 1960 über die legendären Siege bei allen wichtigen 24h-Rennen bis hin zum Titel in der Formel 1-Weltmeisterschaft: Bilstein ist aus dem Motorsport nicht mehr wegzudenken. Die Liste der Fahrer, die auf Stoßdämpfern aus Ennepetal in die Motorsportgeschichte eingegangen sind, ist lang und faszinierend. Rennsport-Legenden wie Klaus Ludwig, Hans-Joachim Stuck oder Walter Röhrl erinnern sich an ihr ganz persönliches Verhältnis zu Bilstein und führen mit ihren Anekdoten durch fünf Jahrzehnte Motorsport. Erhältlich ist der 160-seitige Band, der in limitierter Edition auf Deutsch und Englisch erscheint, für 29,90 Euro im Bilstein-Fanshop auf der Website.

Nach der Gründung 1873 stellte das Unternehmen unter der Leitung von August Bilstein noch Fensterbeschläge her. In den 1950er Jahren stieg das Familienunternehmen dann in die Herstellung von Gasdruckstoßdämpfern ein: Die Erfolgsgeschichte war geboren. Von dieser Zeit an ist der Hersteller von Stoßdämpfern und Fahrwerken einer der führenden Ausrüster im Motorsport. Ob Porsche bei der Langstrecken-Meisterschaft und bei der Dakar-Rallye, McLaren in der Formel 1 oder Schnitzer-BMW in der früheren DTM und AMG-Mercedes in der späteren DTM – Dutzende erzielten ihre Erfolge mit Produkten von Bilstein. „Das Buch zeigt in eindrucksvoller Weise die Historie unseres Unternehmens. Aktuelle Produkte verbinden innovative Technologie mit der Erfahrung aus 50 Jahren Motorsport“, so Dirk Spohr, Leiter Motorsport bei Bilstein. ◆

Das Buch „50 Jahre Bilstein Motorsport“ ist in limitierter Auflage in deutscher Sprache und bald auch in englischer Sprache exklusiv im Fanshop unter www.bilstein.de erhältlich FOTO: BILSTEIN

VFT vertieft Kooperation mit Kfz-Technikern bei gemeinsamem Event

Die Aftermarket-GVO – Die neue Freiheit des Kfz-Gewerbes, Risiken und Chancen" lautet das Thema eines gemeinsamen Events von Vertretern des Kfz-Teilehandels und Kfz-Technikern.

Die jüngste Ergänzung der Euro-5-Verordnung über den Zugang zu Fahrzeugdaten und die Problematik der Schwarzarbeit werden am 4. Oktober 2011 im WIFI NÖ in St. Pölten thematisiert werden. Der VFT als engagierter Unterstützer für den Zugang zum freien Kfz-Teile- und -Reparaturmarkt kooperiert bei diesem Treffen mit den offiziellen Interessenvertretungen und ihren Mitgliedern.

Freier Aftermarket wieder ein Stückchen freier. Die Themen behandeln unter anderem die Vorteile der neuen GVO für alle markenunabhängigen Marktteilnehmer des automotiven Aftermarkets, die Sicherstellung des freien Zugangs zu technischen Daten der Fahrzeughersteller, zu Datenbanken und die vorgesehene Autorisierung der Anwender. Besondere Aktualität erlangt das Thema durch eine Ergänzung zur Euro-5-Verordnung, das Gesetz zur Freigabe der elektronischen Ersatzteil-Identifikationsdaten für Pkw. Die Europäische Kommission hat sie erst am 20. Juni 2011 erlassen. Damit sind Autohersteller in ganz Europa ab sofort unter anderem dazu verpflichtet, den freien Autowerkstätten und den freien Kfz-Teilehändlern diese Daten detailliert zugänglich zu machen. Als Vortragender konnte DI (FH) Neofitos Arathymos, Experte im deutschen Zentralverband des Kraftfahrzeuggewerbes (ZDK), gewonnen werden. Referate über Werkstattsysteme in Österreich und der vom VFT mitgetragene Wettbewerb „Werkstatt des Jahres 2012" von Partslife runden das Fachprogramm ab.

Spitzen gegen den Pfusch. Die Spitzenfunktionäre Karl Scheibelhofer, NÖ-Landesinnungs-Stv. der Kfz-Techniker (in Vertretung von Bundes- und Landesinnungsmeister Komm.-Rat Friedrich Nagl), und Ing. Wolfgang Dytrich, Obmann-Stv. des Wiener Fahrzeughandels, werden klar Stellung gegen das jüngst wieder aktualisierte Thema Schwarzarbeit beziehen. Als zentraler Ratschlag steht die Einhaltung aller Bestimmungen des §11 UstG Abs. 1 (Rechnungslegung), damit ist der Verkäufer auf der sicheren Seite. VFT-Obmann LAbg GR Komm.-Rat Ing. Mag. Bernhard Dworak betont: „Wir informieren unsere Mitglieder und die ihre Kunden. So unterstützen wir gemeinsam die Tätigkeit der offiziellen Interessenvertretungen. Wir gehen davon aus, dass jeder mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns seine Geschäfte abwickelt. Ausreißer kann man nicht verhindern und auch die viel zitierten schwarzen Schafe sind letztendlich Sache der Finanzbehörden. Dem Image einer Branche schaden sie allemal, dagegen zu steuern versuchen die Verbände permanent und mit aller Kraft."

Ziel dieses Meetings in St. Pölten ist es, die neue Freiheit des freien automotiven Folgemarktes im Bewusstsein der gewerblichen Anwender und der autofahrenden Konsumenten zu verankern. Dies zu promoten ist eine der Hauptaufgaben des VFT.

Sind Sie schon fit für die Reifensaison?

Die besten Radwucht- und Reifenmontiermaschinen von AUTOFIT

IDEAL FÜR EINSTEIGER

Wuchtmaschine WBE 4110

- Großes Doppel-LED-Display für schnell erkennbare Messwerte
- Mittelzentrierflansch mit mech. Spannmutter
- Elektronischer Abtastarm für schnelles Erfassen des Felgenabstandes und -durchmessers
- 9 Pkw- und 2 Motorrad-programme
- Geeignet für Felgendurchmesser von 8'' bis 24''

BOSCH Technik fürs Leben

Montiermaschine TCE 4420 S44

EFFIZIENTER SERVICE DANK INTEGRIERTEM HILFSARM

- Zwei Drehgeschwindigkeiten ermöglichen ein hohes Arbeitstempo
- Felgenschonende Montage durch pneumatische Felgenfreistellung
- Leichte Montage und Demontage von Niederquerschnittsreifen
- Zertifiziert für die Montage von Runflat und UHP Reifen
- Felgenaufspannung 10" bis 23" und Felgenbreite bis 11"

BOSCH Technik fürs Leben

Autofit® Werkstattausrüstung

Birner Gesellschaft m.b.H.
Kraftfahrzeug- und Industriebedarf
Mühlgasse 91
2380 Perchtoldsdorf

Tel. +43(1)86 639-0
Fax +43(1)869 70 88
Email: automotiveparts@birner.at
www.birner.at

birner

AMS Auto- und Motoren-Service forciert Moll Batterien

Seit Mai 2009 hat die Firma AMS Auto- und Motoren-Service in der Filiale in der Puntigamer Straße 127 in Graz den Österreich-Vertrieb des Starterbatterien-Programms der Akkumulatorenfabrik Moll GmbH + Co. KG aus Bad Staffelstein.

Ein Meilenstein in der Starterbatterien-Entwicklung: Moll Premium-Batterie M3 plus K2 Doppeldeckel

Der deutsche Hersteller ist unter anderem Erstausrüster der VW-Konzernmarken Audi, VW, Seat, Skoda, Porsche und Lamborghini. Moll fertigt auf höchstem Qualitätsniveau seit 1946 am Standort in Deutschland. „Mit der Marke Moll sind wir Vollsortimenter. Es werden sowohl Batterien für den Pkw- und Lkw-Bereich als auch für Motorräder und den Freizeitbereich wie Wohnmobile, Boote, Solaranlagen und vieles mehr angeboten. Somit ein breites Betätigungsfeld für engagierte Vertriebspartner in Österreich", betont AMS Auto- und Motoren-Service Verkaufsleiter Manfred Guggi. Zurzeit hat man 17 Vertriebspartner, in allen Bundesländern und natürlich besonders in den Ballungszentren werden noch Händler gesucht. Vor allem in Vorarlberg, Tirol und Salzburg gibt es noch viele weiße Flecken. Mittelfristig möchte man ein Netz von 50 Moll-Vertriebspartnern in Österreich installieren. Mit Robert Fruhwirth und seinen zwei Mitarbeitern Anton Munda und Romenic Jöbstl gibt es erfahrene Leute aus der Batterie-Branche, die allen Vertriebspartnern und solchen, die es noch werden möchten, mit Rat und Tat zur Seite stehen. Das Lager in der Filiale Puntigamer Straße 127 ist hervorragend bestückt, sodass der Teilehandel mit einem raschen Lieferservice rechnen kann. Der tägliche Versand und die Zustellung der Batterien erfolgt entweder mit dem hauseigenen Transporter in Moll-CI oder durch diverse Botendienste

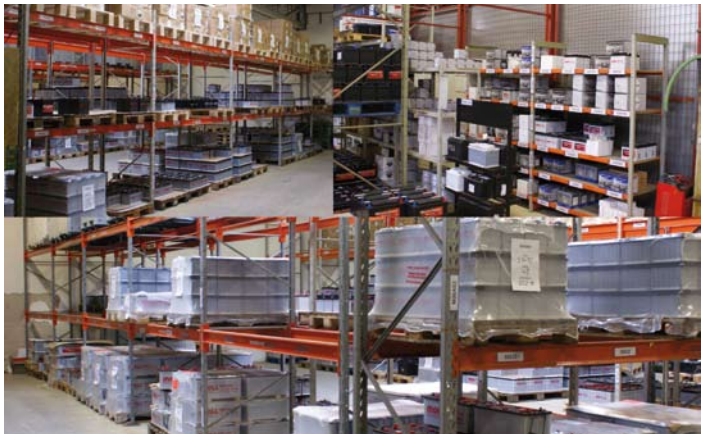
Manfred Guggi, Verkaufsleiter von AMS Auto- und Motoren Service: „Es gibt noch Platz für engagierte Vertriebspartner, die mit der Marke Moll den ÖAMTC-Starterbatterien-Testsieger 2010 in ihr Programm aufnehmen möchten."

und Spediteure. Das Team in Graz-Puntigam betreut sowohl Endkunden als auch Teilefachhandel sowie Großhändler, Werkstätten, Behörden und Lkw-Fuhrparkbetreiber. „Zu unseren weiteren Aufgaben gehört selbstverständlich das Prüfen und Laden von Batterien, die ordnungsgemäße Lagerung und der Ein- und Ausbau sämtlicher Batterien durch unseren Spezialisten", berichtet Moll-Abteilungsleiter Robert Fruhwirth.

Bei Test ausgezeichnet. Moll Batterien konnten sich im österreichischen Ersatzbedarfsmarkt bereits sehr gut etablieren und schneiden auch bei Tests immer wieder ausgezeichnet ab. 2010 gewann man mit der Moll Premium-Batterie M3 plus K2 Doppeldeckel im ÖAMTC-Starterbatterien-Test. Diese Pkw-Starterbatterie gilt als besonders sicher. Mit der Entwicklung eines speziellen Doppeldeckels wird genau für jenen Auslaufschutz gesorgt, der den hohen Anforderungen der Automobilindustrie entspricht. Manfred Guggi: „Noch mehr Sicherheit bei steigendem Komfort und hoher Leistung, lautet die Devise." Die bewährte Moll Batterie M3 plus wurde durch die Verwendung des neuen K2 Doppeldeckels somit noch einmal verbessert. Hinzu kommt, dass durch die optimierte Konstruktion eine bis zu 40 % höhere Startleistung und Startsicherheit auch bei extremer Kälte gegeben ist. Und die Kapazität ist um bis zu 30 % höher im Vergleich zu herkömmlichen Batterien, was bei ständig steigendem Energiebedarf durch mehr Features im Fahrzeug von besonderer Bedeutung ist. Das Magic Eye mit Spezialverschraubung ermöglicht Werkstätten eine problemlose und rasche Kontrolle des Batteriezustands. Somit ein Aushängeschild unter den Starterbatterien. ◆

Das Moll Batterien Service Fahrzeug sorgt für die rasche Lieferung

Das großzügig angelegte Batterielager in der Filiale Puntigamer Straße 127 schafft die Voraussetzung für promptes Lieferservice



Erfahrene Starterbatterien-Spezialisten: (v.l.) Abteilungsleiter Robert Fruhwirth und seine Mitarbeiter Anton Munda und Romenic Jöbstl

AVL DiTest macht kaiserliche Kutschen fit

Prominenz und „Adel“ tummelten sich von 12. bis 16. Juli in Retro-Karossen im Ennstal. Im Oldtimer gesichtet wurden auch der TV-Regent Robert Palfrader alias Kaiser Robert Heinrich I. und Rudi Roubinek alias Obersthofmeister Seyffenstein. Um die standesgemäße technische Überprüfung der teilnehmenden Fahrzeuge kümmerte sich AVL DiTest als langjähriger Partner der Ennstal Classic.

Kaiser Robert Heinrich I. eröffnete mit Obersthofmeister Seyffenstein und Moderatorin Patricia Kaiser das Finale FOTO: ENNSTAL CLASSIC/MARTIN HUBER

Kaiserwetter gab es diesmal vor allem zur technischen Abnahme. Im Rahmen dieser Vorbereitungsphase von zwei Tagen steht allen Teilnehmern traditionellerweise eine Technikermannschaft des Kfz- Diagnosespezialisten AVL DiTest zur Verfügung, die die wertvollen Fahrzeuge überprüft. Dieser Gratis-Check der Abgas- und Zündanlage wurde angesichts der anspruchsvollen Rennstrecken von vielen Lenkern gerne angenommen – auch von Comedy-Star Rudi Roubinek, der als Obersthofmeister Seyffenstein mit Kaiser Robert Heinrich I. das Ennstal Classic-Finale eröffnete. Ins Rennen stürzte sich Roubinek mit einem Opel Rekord C Cabrio. Mit dem knallroten Oldie, den er zuerst in der AVL DiTest-Box durchchecken ließ, bestritt er die gesamte Ennstal Classic.

Für das AVL DiTest-Team setzten sich heuer Ingo Glatter (Leitung Vertrieb & Marketing), Anton Kohl (Leitung unternehmensweite Forschung & Entwicklung) und Ralf Kerssenfischer (Leitung Vertrieb, AVL DiTest Deutschland) hinter historische Steuer.

Rudi Roubinek alias Seyffenstein ließ sein Opel Rekord Cabrio von den AVL DiTest Diagnose-Profis optimal auf die Härteprüfungen im Ennstal vorbereiten
FOTO: AVL DITEST

Mit optimal eingestellten Fahrzeugen fuhr das Team des steirischen Kfz-Diagnoseunternehmens AVL DiTest auf Platz 2 in der Marathon-Wertung. Im Bild: Ingo Glatter (Leitung Vertrieb & Marketing) in einem Mini Cooper S
FOTO: ENNSTAL CLASSIC /MARKUS KUCERA

Mit Durchhaltevermögen und top eingestellten Fahrzeugen fuhr das Team ein gutes Ergebnis in der Gesamtwertung ein. Beim fast elfstündigen Orange-Marathon schaffte es Ingo Glatter im Mini Cooper S sogar auf Platz 2. Er lieferte sich mit dem ehemaligen finnischen Rallyefahrer Rauno Aaltonen ein Kopf-an-Kopf-Rennen. Im Rahmen dieses Höhenflugs durchs Ennstal unterstützte AVL DiTest die „Wings for Life“-Stiftung für Rückenmarksforschung des Red Bull-Gründers Dietrich Mateschitz. ◆

„Die Start-Stopp-Technologie ist ein einträgliches Zukunftsgeschäft für den freien Ersatzteilmarkt“

Fahrzeuge mit Start-Stopp-Systemen werden zunehmend beliebt. In näherer Zukunft ist es sehr wahrscheinlich, dass diese Fahrzeuge zum Kundendienst in die Werkstätten kommen. AUTOSERVICE sprach mit Jean-François Bouveyron, Vice President of Independent Aftermarket Sales bei Johnson Controls Power Solutions EMEA in Hannover, über diese Technologie und die Chancen, die sie für den freien Ersatzteilmarkt bietet.

Jean-François Bouveyron, Vice President of Independent Aftermarket Sales bei Johnson Controls Power Solutions EMEA

FOTOS: JOHNSON CONTROLS

Alle reden von der Start-Stopp-Technologie. Wie funktioniert sie genau und welche Einsparung ist zu erzielen?
Mit der Start-Stopp-Technologie schaltet sich der Motor automatisch ab, wenn das Fahrzeug vor einer roten Ampel oder in stehendem Verkehr zum Halten kommt. Der Motor wird neu gestartet, wenn der Fahrer die Kupplung oder das Gaspedal betätigt. Diese energiesparende Technologie führt zu deutlich geringerem Kraftstoffverbrauch mit einer Einsparung von bis zu 10 Prozent. Darüber hinaus reduziert sie die CO_2-Emissionen um denselben Faktor und sie ist extrem einfach anzuwenden. Ursprünglich wurde Start-Stopp in Fahrzeuge mit Handschaltung eingebaut. Jetzt wird sie in Fahrzeuge mit Automatikschaltung integriert.

Welche Rolle spielt die Batterie in diesem System?
Die Batterie ist das Herz eines jeden Start-Stopp-Systems, da die Kernaufgabe der Technologie darin liegt, elektrische Verbraucher mit Energie zu versorgen, wenn das Fahrzeug hält, und den Motor neu zu starten – und das ist keine geringe Leistung.

Welche Batterieeigenschaften sind entscheidend, um die Anforderungen der Technologie zu erfüllen?
Hohe Zyklenfestigkeit und ausgezeichnete Wiederaufladbarkeit sind entscheidend. Eine herkömmliche Blei-Säure-Batterie könnte den Anforderungen der Technologie nicht lange standhalten. Aus diesem Grund haben wir bei Johnson Controls zwei Batterietypen entwickelt: die Varta Start-Stopp Plus Batterie mit AGM (Absorbent Glass Mat)-Technologie und die Varta Start-Stopp Batterie mit EFB (Enhanced Flooded Battery)-Technologie. Letztere wird meist in Fahrzeugen mit einfacheren Start-Stopp-Systemen verwendet.

Welche Vorteile bietet die AGM-Technologie?
Die Varta AGM-Batterien haben eine noch höhere Zyklenfestigkeit und sind noch schneller wiederaufladbar als herkömmliche Blei-Säure-Batterien. Diese Merkmale sind besonders wichtig, vor allem bei modernen Systemen, die – über die Start-Stopp-Funktion hinaus – Rekuperation und andere kraftstoffsparende Technologien nutzen. Betätigt der Fahrer die Bremsen, wird ein Teil der Bewegungsenergie des Fahrzeugs in elektrische Energie umgewandelt. Diese wird dann in der Batterie gespeichert. Daher muss die Batterie in der Lage sein, sich schnell wiederaufzuladen und mit den Leistungsanforderungen der Start-Stopp-Fahrzeuge umzugehen.

Ein erfolgreiches Duo: Die neue Varta Start-Stopp Plus Batterie mit AGM-Technologie (vorne) wurde eigens für die besonders hohen Anforderungen in Fahrzeugen mit modernen Start-Stopp-Systemen wie Rekuperation entwickelt. Die Varta Start-Stopp Batterie mit EFB-Technologie eignet sich wiederum für Fahrzeuge mit Start-Stopp-Grundfunktionen

Diese Technologie ist noch ganz neu. Wird sie sich in der Zukunft weiter durchsetzen?
Selbstverständlich. Themen wie die Kraftstoffeinsparungen und die Reduzierung der CO_2-Emissionen werden in den kommenden Jahren einen ebenso hohen Stellenwert haben wie heute. In Europa sind zurzeit bereits 2,8 Millionen Fahrzeuge mit Start-Stopp-Technologie unterwegs. Bis zum Jahr 2015 werden in Europa wohl mehr als 16 Millionen Neufahrzeuge mit Start-Stopp hergestellt werden.

Wenn immer mehr dieser Fahrzeuge verkauft werden, müssen sich alle, die im europäischen Ersatzteilmarkt tätig sind, in den kommenden zwei oder drei Jahren noch stärker auf diese Technologie einstellen. Was kommt auf sie zu?
Als ein führender Batteriehersteller war Johnson Controls an der Entwicklung dieser Technologie von Anfang an beteiligt. Wir bieten bereits Varta AGM-Batterien, die alle führenden Fahrzeughersteller nutzen, mit denen wir bei der Entwicklung der modernen Start-Stopp-Technologie kooperiert haben. In diesem Jahr haben wir den Volkswagen Group Award für unsere AGM-Batterien erhalten: Ausgezeichnet wurden die außergewöhnlich kraftvolle Batterieleistung und die extreme Hitzebeständigkeit der Batterie. Aus diesem Grund ist Johnson Controls der ideale Geschäftspartner für alle, die auf dem Ersatzteilmarkt aktiv sind, wenn es um die Versorgung mit Ersatzbatterien für Start-Stopp-Fahrzeuge geht.
Wir liefern Batterien, die in jeder Hinsicht genauso gut sind wie die Originalbatterien. Um dem wachsenden Markt für Original- und Ersatzteile gerecht zu werden, haben wir bereits Investitionen von 100 Millionen Euro in unsere zwei deutschen Fertigungsstätten getätigt. Das wird zu einer Verdreifachung der Gesamtproduktion in den kommenden zwei Jahren führen.

In welcher Form kann der Ersatzteile-Händler von dieser Entwicklung profitieren?
Start-Stopp ist eine neue Herausforderung für den freien Ersatzteilmarkt und verändert die Art und Weise, wie das Geschäft mit Batterien geführt wird, grundlegend. Start-Stopp verlangt Wissenstransfer und neue, in Schulungen erworbene Fachkompetenz, technische Unterstützung und diagnostische Kapazitäten. Die OE-Netzwerke sind vorbereitet. Aber die entscheidende Frage lautet: Ist der freie Ersatzteilmarkt vorbereitet? Varta-Kunden werden optimal aufgestellt sein, um der Herausforderung zu begegnen – und sie werden die notwendige Unterstützung erhalten, um Marktanteile zu erobern. Zurzeit arbeiten wir mit der Automobilindustrie an einer Aufstellung aller wichtigen Daten bezüglich der Informationen zur Batterieumgebung, besonders für das BMS (Batterie Management System). Deswegen werden Varta-Ersatzteilpartner in Kürze Zugriff auf ein umfassendes und rundum abgestimmtes Verfahren erhalten, in dem von der Batterie selbst bis hin zu maßgeschneiderten Regelsystemen alles enthalten ist. Es ist für den Kundendienst vorgesehen und dient der Fehlererkennung. Das Wachstum des Start-Stopp-Fahrzeugparks macht es für alle, die auf dem Ersatzteilmarkt aktiv sind, unabdingbar, auf eine starke und verlässliche Partnerschaft mit ihrem Ausrüster setzen zu können. Johnson Controls bietet ein Vollsortiment von Varta AGM- und EFB-Batterien – sämtliche Produkte in OE-Qualität, die mehr als 150 Fahrzeuganwendungen mit zehn Typen abdecken. Somit haben wir das passende Produkt, technische Informationen und Kundendienste, die den Erfolg unserer Kunden in einem herausfordernden und unbeständigen Geschäft sichern. Nur dann wird der freie Ersatzteilmarkt in der Lage sein, dieses wachsende Segment zu bedienen. ◆

Neue Software für fortschrittliche Lenkfunktionen

TRW integriert mithilfe einer Software fortschrittliche Lenkfunktionen in seine elektrische Servolenkung (Electrically Powered Steering – EPS), um Autofahrer künftig noch besser zu unterstützen. Fahrzeughersteller können verschiedene Funktionen wählen, um die Fahrzeug- und Lenkeigenschaften zu verbessern und die Sicherheit des Fahrers zu erhöhen.

„Herkömmliche hydraulische Lenksysteme unterliegen bestimmten mechanischen und hydraulischen Beschränkungen, beispielsweise können Funktionen und Lenkgefühl-Charakteristiken hier nur eingeschränkt implementiert und gestaltet werden", erklärt Frank Lubischer, Vice President Steering Engineering bei TRW. „Der große Vorteil elektrischer Lenkungen ist, dass ihre Funktionen den gewünschten Anforderungen entsprechend programmiert, von einer Software gesteuert und vom Fahrer ausgewählt werden können. So erlaubt die EPS beispielsweise eine variable Lenkkraftunterstützung: hohe Unterstützung für Lenkmanöver bei geringen Geschwindigkeiten – zum Beispiel für das Einparken – oder niedrige Unterstützung für schnelles Fahren auf der Autobahn. Außerdem reagiert die elektrische Lenkung auch ‚intelligent' auf wechselnde Bedingungen von Fahrzeug und Umgebung wie Reifentyp, Beladung oder Fahrbahnoberfläche."
Durch die Integration von EPS mit anderen Systemen erhöht TRW zudem die Sicherheit. So hilft die Technologie dem Fahrer beispielsweise in der Fahrbahnspur zu bleiben, wenn sie mit einem kamerabasierten System kombiniert wird. In diesem Fall wird durch die haptische Rückmeldung an den Fahrer ein Zurücklenken in die Mitte der Fahrspur gewährleistet. Alternativ kann das System auch eine vollständige automatische Fahrspurführung bieten.

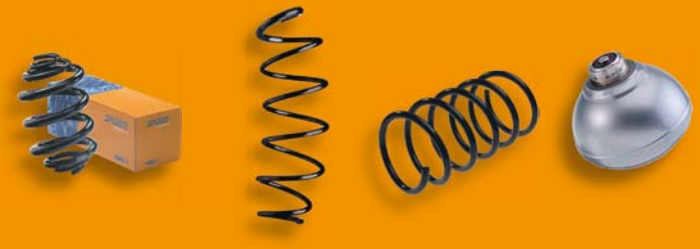
SPIDAN
Original GKN Parts

Die passende Feder für jedes Fahrzeug.

Überzeugende Qualität - komplettes Programm

- OE Technologie
- Miniblock- und Seitenkraft-Federn
- Federn aus inkonstantem und konstantem Draht
- warm und kalt gewickelte Federn
- Korrosionsschutz und Oberflächenbehandlung
- SPIDAN Farbcode entsprechend der OE-Feder
- Perfekte Passgenauigkeit
- Schulungen und technische Unterstützung

Mit über 3.700 Schraubenfedern, 220 Blattfedern für SUVs und leichte Nutzfahrzeuge sowie die komplette Palette von fast 100 hydropneumatischen Federkugeln für Autos der Marke Citroën bekommen Sie die passende Feder für jedes Fahrzeug. Die Herstellung mit modernster CNC-Technologie garantiert eine konstant hohe Produktqualität und perfekten Sitz der Feder auf dem Federteller. Umfangreiche Marketing- und Vertriebsunterstützung sowie ein stets aktualisierter Produktkatalog, auch online, sind bei SPIDAN selbstverständlich.



www.gknservice.com

GKN

REMUS
SPORTEXHAUST
THE WORLD LEADER IN SPORTEXHAUSTS

REMUS Sportschalldämpfer mit Heckschürzeneinsatz im Carbon Design

» „R-Look“ für den Golf VI
» Sonorer REMUS Sound
» REMUS Sportschalldämpfer mit 2 Endrohren Ø 98 mm Street Race
» Heckschürzeneinsatz passtend auf original Montagepunkte
» REMUS Sportschalldämpfer mit EG Genehmigung

REMUS
freut sich auf Ihren Besuch.
Halle 8 / Stand B16

Made in Austria

REMUS Innovation GmbH
T: 0043 (0) 3142 / 6900 - 0, office@remus.at

www.remus.eu

Sechsteiliges Ratschen-Doppelgelenk-Schlüsselset

Bereits seit 50 Jahren bietet Würth für Handwerk und Industrie eine breite Palette an hochqualitativen Werkzeugen. Im Jubiläumsjahr hat das Unternehmen eine Reihe von Werkzeug-Sondereditionen ins Programm genommen, die zu attraktiven Konditionen angeboten werden. Aktuelles Jubiläumsprodukt ist ein sechsteiliges Zebra Ratschen-Doppelgelenk-Schlüsselset in limitierter Auflage.

Ein Jubiläumsprodukt anlässlich 50 Jahre Würth-Werkzeug: das sechsteilige Zebra Ratschen-Doppelgelenk-Schlüsselset in limitierter Auflage FOTO: WÜRTH

Dieses kombiniert einen herkömmlichen Maulschlüssel auf der einen Seite mit einem Ratschen-Ringschlüssel auf der anderen Seite. Da der Ratschen-Ringschlüssel über ein stabiles Doppelgelenk mit dem robusten Griff des Werkzeugs verbunden ist, kann die Ringseite bei Bedarf stufenförmig abgewinkelt werden und trotzdem hohe Kräfte übertragen. Dadurch lassen sich mit den Schlüsseln auch solche Schraubstellen erreichen, die hinter Hindernissen wie Kanten oder anderen Schrauben liegen. Die neuen Zebra Ratschen-Doppelgelenk-Schlüssel weisen eine Reihe innovativer Produktmerkmale auf. So verfügt die Ringseite der Schlüssel über eine feinverzahnte Ratsche mit 72 Zähnen. Daraus resultiert ein geringer Rückdrehwinkel von nur 5 Grad – ein wesentlicher Aspekt beim Arbeiten unter beengten räumlichen Verhältnissen. Ein weiteres, entscheidendes Produktmerkmal liegt im Powerdrive-Antrieb des Ringschlüssels: Auf diese Weise erfolgt die Kraftübertragung auf die Schraube oder Mutter vor allem an den Seitenflächen des Außensechskants, was dessen Kanten deutlich schont. Dadurch lassen sich problemlos alte Schrauben und Muttern mit abgerundeten Kanten, an denen konventionelle Ring- und Maulschlüssel abrutschen, lösen. ◆

Aufwertung für BPW Standort Guntramsdorf

Das deutsche Unternehmen Fahrzeugbedarf Kotz & Co ist mit der Marke BPW eine anerkannte Größe im Lkw-Teile-Aftermarket. In Österreich ist man seit Jahren mit dem Standort in Guntramsdorf und mit der Firma R.A.L. HandelsgmbH. auch an weiteren sieben Standorten in Österreich vertreten.
„Unser Betrieb in Guntramsdorf wurde nun im Konzern aufgewertet, denn seit Anfang April sind wir auch für den Vertrieb in Slowenien, Kroatien und Bosnien zuständig. In weiterer Folge soll auch die Vertriebsverantwortung für Serbien dazukommen“, berichtet Geschäftsführer Andreas Rappold.
Die jüngste Entwicklung ist sicher auch eine Würdigung der Leistung des Teams rund um Lkw-Teile-Vertriebsprofi Rappold. Als Lieferant von Achsen und Bremsanlagen konnte man in den vergangenen Jahren hierzulande eine starke Position aufbauen. Das Lager im Süden von Wien ist gut sortiert und zeichnet sich durch eine ausgezeichnete Teileverfügbarkeit aus. Wer bis 15 Uhr ordert, hat das Ersatzteil mittels Nachtsprung am nächsten Morgen in seiner Werkstätte.

Das Acctiva Professional 35A nimmt jede Hürde

Ob Pkw- oder Nutzfahrzeugwerkstatt, ob Bau- oder Landmaschinen – das intelligente Batterieladesystem Acctiva Professional 35A nimmt jede Hürde. Und dies nicht nur, weil das Ladegerät beim vollautomatischen Laden auch während der Diagnose und des Flashvorganges eine konstante Spannung garantiert. Hinzu kommt die animierte Benutzerführung am Grafikdisplay, mit der die problemlose Bedienung unterstützt wird. Jetzt wurde der Nutzwert des Profigeräts durch die Integration neuer Fremdsprachen in das Displays zusätzlich erhöht.

All diese Vorteile sorgen dafür, dass das Ladesystem von jedem Werkstattmitarbeiter problemlos eingesetzt werden kann. Wie bei der gesamten Produktpalette von Fronius wurde auch beim Acctiva Professional 35A der hohe Qualitätsanspruch in puncto Zuverlässigkeit und Praxisnähe professionell umgesetzt. Denn durch die Integration des neuen Display-Sprachpaketes wird der Einsatzbereich des Acctiva Professional 35A nun auch geografisch erheblich erweitert. Neben Deutsch und Englisch sind Französisch, Niederländisch, Italienisch, Spanisch, Portugiesisch-Brasilianisch, Tschechisch, Polnisch und Russisch als Sprachen verfügbar. Der Nutzer kann die gewünschte Sprache bereits beim erstmaligen Aktivieren des Batterieladesystems einstellen und problemlos auch bei jedem weiteren Arbeitseinsatz anpassen. Alle neuen Modelle sind mit diesen Sprachvarianten ausgerüstet.

Das Batterieladesysteme Acctiva Professional 35A für den universellen Werkstatteinsatz

FOTO: FRONIUS

Auch technisch überwindet das Ladesystem Grenzen: Ob bei 6-Volt-, 12-Volt- oder 24-Volt-Batterien – das Acctiva Professional 35A garantiert eine durchgehende Leistung von 35 Ampere. Egal ob beim Aufspielen von Softwareupdates oder aber bei der Fahrzeugdiagnose: Das Acctiva Professional 35A ist der unverzichtbare und zuverlässige Helfer beim Service in der Werkstatt.

Im Einzelnen bedeutet dies, dass der Batterieladeprofi die Parallelverbraucher im Pufferbetrieb während der Diagnose und bei Software-Updates mit Energie versorgt. Darüber hinaus sorgt er im Stützbetrieb bei einem Batteriewechsel für die Erhaltung der Benutzereinstellungen im Fahrzeug. Der Netzteil-Modus garantiert eine Fremdstromversorgung ohne die Unterstützung der Batterie. Zur Regenerierung von tief entladenen Batterien kommt der Refresh-Modus zum Einsatz.

Ergänzt wird das technisch ausgefeilte System durch ein hochwertiges Zubehör, u. a. eine variabel steckbare Lade- und Netzleitung sowie hochwertige Klemmen. Ein weiterer Beleg für eine optimierte Benutzerfreundlichkeit des absolut elektroniksicheren Gerätes ist ein übersichtliches Display für alle Funktionen.

Die optionale USB-Schnittstelle bietet die Möglichkeit, aktuelle Software-Updates aufzuspielen. Damit ist der Acctiva Professional 35A immer auf dem aktuellen Stand – auch wenn sich Ladevorschriften der Automobilhersteller ändern sollten. ◆

SKF-Sortiment an Reparatursätzen deutlich erweitert

Im Zuge der regelmäßigen Sortimentspflege erweiterte SKF sein Angebot an komplett bestückten Reparatursätzen im letzten halben Jahr um rund 500 auf jetzt über 7.000 Anwendungen.

Damit wuchs auch das aktuelle Asien-Sortiment um über 130 auf jetzt über 1.260 Kits: Radlagersätze, Spannrollensätze für den Steuer- und Nebentrieb, Multi-V-Riemen in Originallänge, Wasserpumpen, Kupplungsausrücklager, Federbeinlagersätze, Gleichlaufgelenksätze, Faltenbalgsätze und komplett vormontierte Antriebswellen. Das Asien-Programm von SKF berücksichtigt viele japanische und südkoreanische Fahrzeuge – darunter auch ganz aktuelle Modelle wie Toyota iQ, Nissan Qashqai und Hyundai i20/i30.
Mit 75 neuen Reparatur-Kits umfasst das Radlager-Sortiment von SKF nun insgesamt 1.068 komplett bestückte Radlager- und Radlager/Bremsensätze, was einer Marktabdeckung von 97 % entspricht. Zu den 563 europäischen und 468 asiatischen Anwendungen gehören auch aktuelle Modelle wie Ford Focus II und Ford C-Max, Nissan Micra, Mini und Mini Clubman, VW Transporter IV und MB Sprinter.
Das aktualisierte SKF-Gesamtsortiment (inklusive Nutzfahrzeuge) ist bereits im elektronischen Brancheninformationssystem TecDoc gelistet und findet sich auch in den neuen SKF-Spezialkatalogen „Asian catalogue 2011" und „Wheel bearing kits 2011" (Radlager) sowie im „DVD-Katalog 2011" (Gesamtsortiment). Im SKF-Onlinekatalog unter www.vsm.skf.com können sich interessierte Kfz-Meisterbetriebe stets über den aktuellsten Stand informieren.

Werkzeug der Oberliga für den Kfz-Betrieb

Kutzendörfer und Dworak, Wien 23, ein renommierter Spezialist für den gewerblichen Fahrzeugbedarf, führt in seiner breiten Angebotspalette Kamasa-Tools. Das Werkzeug spielt mit Qualitätsstandards in der Oberliga. Eine lebenslange Garantie für eine Vielzahl von Produkten beweist dies. Für die Händlerpartner wird das Bestellwesen neuerdings über einen B2B-Onlineshop abgewickelt.

Bei Rothmund Mibra in Vösendorf steht wie bei den meisten Vertriebspartnern die Kamasa-Toolwand. Vertriebsverantwortlicher Johann Fidler (l.) mit Kamasa-Betreuer Helmut Hermanek

Die umfangreiche Werkzeugliste bietet neben robusten 5- und 7-ladigen Werkzeugkästen eine große Auswahl von „Spezialitäten" für die Kfz-Werkstätte. Beispielhaft erwähnt seien hier Werkzeug für die Motoren- oder Bremsenreparatur und den Ölfilterwechsel.

Vertrieb über Partner oder Online-Shop. Die Sparte Kamasa betreut im Haus Kutzendörfer und Dworak Martin Seebauer als Produktmanager und Helmut Hermanek im Außendienst. In Österreich bieten Partner mit sieben Outlets das schwedische Werkzeug aus fernöstlicher Fertigung an. Seit Kurzem vertreibt auch ein ungarischer Händler die Tools.

Bei einem Vertriebspartner der Firma Rothmund Mibra HandelsGmbH haben wir in der Niederlassung Vösendorf nachgefragt, wie Kamasa-Tools ins Angebot passen. Johann Fidler, Verkaufsrepräsentant des Unternehmens und produktverantwortlich für Kamasa, sagt dazu: „Wir bieten zu unserem Vertriebsprogramm, das schwerpunktmäßig Motoren- und Bremsenteile beinhaltet, das entsprechende Spezialwerkzeug von Kamasa an. Die Kamasa-Tools sind auf das Rothmund Mibra Sortiment abgestimmt. So generieren wir Zusatzverkäufe."

Seit Kurzem steht auch ein Online-Shop zur Verfügung. „Den haben wir als reinen B2B-Shop eingerichtet", sagt Geschäftsführer LAbg. GR Komm.-Rat Ing. Mag. Bernhard Dworak. „Darin", so Seebauer, „stellen wir die gesamte Produktpalette vor und informieren unsere Vertriebspartner über die Verfügbarkeit der Artikel. Permanente Aktionsangebote über mehrere Monate bieten zusätzliche Kaufanreize." „Nur unsere Vertriebspartner haben über einen eigenen Code Zugang zum Bestellsystem des Online-Shops", rundet Hermanek dieses Thema ab. ◆

Kutzendörfer und Dworak Geschäftsführer Komm.-Rat Ing. Mag. Bernhard Dworak: Kamasa Werkzeug spielt in der Oberliga, besonders robust sind die 5- und 7-ladigen Werkzeugwagen

Ein starkes Team gegen Dellen

Die Wetterkapriolen des heurigen Sommers lösten Unwetter aus, die den Profis aus dem Dellenteam Arbeit brachten. Regional auftretende Gewitter mit Hagelschlägen waren keine Seltenheit. Dabei wurden in kurzer Zeit landwirtschaftliche Kulturen, Gebäude und Autos beschädigt. Bei Autofahrern, Autohändlern und Werkstätten sind auch im Herbst gut ausgebildete und erfahrene Dellendrücker gefragt, um die Arbeiten an Hagelschäden rasch und qualitativ zu erledigen. Das Netzwerk Dellenteam ist dabei eine gute Wahl, steht doch die Marke „Dellenteam" für hohe Qualität der Arbeit und korrekte Auftragsabwicklung.

Unter www.dellenteam.net findet man 18 österreichische Unternehmen, die sich auf Dellenreparatur spezialisieren. Viele davon sind TÜV-zertifizierte Dellendrücker und ein großer Teil der Profis arbeitet mobil vor Ort im In- und Ausland. Alle Kontaktdaten und Informationen zu den Dellendrückern, die in allen Bundesländern vertreten sind, gibt es online. Endverbraucher und gewerbliche Kunden haben die Möglichkeit, jene Betriebe für Dellenreparatur auszuwählen, die für sie gut erreichbar sind und ihren Vorstellungen entsprechen.

Profi-Werbung für ein Profi-Netzwerk. Die Gründer des Netzwerkes messen der Werbung für die Marke Dellenteam seit dem Start im Jahr 2007 viel Wert bei. Seit 2010 wirbt das Dellenteam im privaten Radiosender Kronehit. Im Juli 2011 lief die österreichweite Kampagne unter dem Thema „Hagelschaden-Reparatur durch Profis aus dem Dellenteam". Zwischen den Wetter-und Verkehrsmeldungen liefen Verkehrspatronanz-Spots des Dellenteams, um von Hagelschäden betroffene Hörer auf die Website zu führen und mit dem Netzwerk bekanntzumachen.

Die Profis vom Netzwerk Dellenteam gewährleisten eine hohe Qualität und korrekte Auftragsabwicklung FOTO: DELLENTEAM

Die Analyse der Zugriffe zeigt die positiven Effekte der Radiowerbung: Erhöhung der Besucherzahlen, insbesondere im Hinblick auf die Seiten mit den wichtigsten Informationen über Hagelschäden und den Kontaktdaten der Dellenteam-Mitglieder.

Somit wurde das Ziel, Radiohörer über das Netzwerk Dellenteam zu informieren und bei Hagelschäden gezielt auf die Website aufmerksam zu machen, erfüllt. Davon profitieren alle Mitglieder des Netzwerkes sowie ihre Kunden, die eine schnelle Hilfe bei der Suche nach Profi-Dellendrückern bekommen. ◆

Autohaus Wögerbauer setzt auf Technik von Inowa

Zu einem Rundumservice, bei dem sich der Kunde bestens aufgehoben fühlt, gehören bei einem Autohaus längst nicht mehr nur freundliches Personal und eine ordentliche Werkstatt, sondern eine Vielzahl an Dienstleistungen. Ein hervorragendes Beispiel dafür ist das Autohaus Wögerbauer in Rohrbach. Dessen Geschichte geht auf das Jahr 1888 zurück, als Simon Wögerbauer eine Wagnerei gründete. Bis heute hat sich der Familienbetrieb von der Wagnerei über eine Werkstätte zu einem mustergültigen Toyota-Fachbetrieb mit Werkstatt, Spenglerei, Lackiererei, Reifenlager und vielen weiteren Serviceangeboten inklusive einer eigenen Waschanlage entwickelt.

Freuen sich über den Erfolg der Waschanlage des Autohauses Wögerbauer in Rohrbach: (v.l.) Werner Ammerer/Inowa, Paul Wögerbauer und Thomas Wögerbauer sowie Waschkunde Herbert Höller

Portalwaschanlage als Erfolgskomponente. Gemäß dem Firmenmotto „Qualität ist unser Erfolg", bemühen sich die rund 20 Mitarbeiter, die Kunden zufriedenzustellen. Die beiden Firmenleiter, die Brüder Paul und Thomas Wögerbauer, geben sich damit aber nicht zufrieden und suchen stets neue Möglichkeiten, den Kunden ein außergewöhnliches Angebot zu bieten. Ein Beitrag dazu ist die 2005 errichtete Portalwaschanlage, die sich mittlerweile mit über 1.100 Kunden-Waschkarten extremer Beliebtheit erfreut. Dieser Erfolg liegt nicht nur an der Waschanlage mit einer perfekt durchdachten Steuerung und Überwachung, sondern auch an einem ansprechenden Kundenbindungsprogramm, bei dem auch am Wochenende gewaschen werden kann.

Moderne Waschwasser-Aufbereitung. Die Waschanlage alleine war aber nicht alles. „2010 haben wir eine Waschwasser-Aufbereitungsanlage von der Firma Inowa installiert, um unseren Kunden nicht nur ein perfektes Waschergebnis, sondern auch eine möglichst ökologische Wäsche zu bieten", so Paul Wögerbauer und er merkt weiters an: „Die Technik von Inowa und die durchdachten Detaillösungen passen genau zu meinen Vorstellungen." Seitens Inowa wurde dazu nicht nur eine Aufbereitungsanlage im Technikraum installiert, sondern auch ein Tiefbau-Kombibecken „System C5", das neben einem Ölabscheider auch Schlammfang und Belebungsstufe der Aufbereitung umfasst. Somit kann Platz gespart werden und dennoch eine effektive Aufbereitung erfolgen. Wie das ins letzte Detail ausgetüftelte System auch funktioniert, die Waschkunden sind absolut zufrieden, was die hohe Besuchsfrequenz beweist. Mittlerweile kommen auch Kunden von weiter entfernten Orten, nachdem sich die hohe Qualität der Wäschen bereits herumgesprochen hat. Doch das ist Paul Wögerbauer nicht genug: „Wir werden weiter alles versuchen, unseren Kunden noch mehr zu bieten und dabei gleichzeitig unserem hohen Qualitätsanspruch zu entsprechen." Die Kunden können sich jedenfalls darauf freuen. ◆

Die neue Premium-Marke in Österreich

Kamasa-TOOLS®

Zeitgerecht zum Winterbeginn bringt Kutzendörfer und Dworak GmbH eine neue Profi-Marke für Handwerkzeuge aus Schweden auf den österreichischen Markt.

KAMASA-TOOLS produziert und vertreibt vom hohen Norden ausgehend Handwerkzeuge für den harten Gebrauch in Kfz-Werkstätten und Industriebetrieben. Innovatives Design und hohe Alltagstauglichkeit sind die Kennzeichen der Werkzeuge von KAMASA-TOOLS.

Sie wollen KAMASA-TOOLS „begreifen" und fühlen?
Fordern Sie das KAMASA-TOOLS Demo Car bei Kutzendörfer und Dworak an und lassen Sie sich überraschen ...
www.kutzendoerfer.at
www.kamasa-tools.at

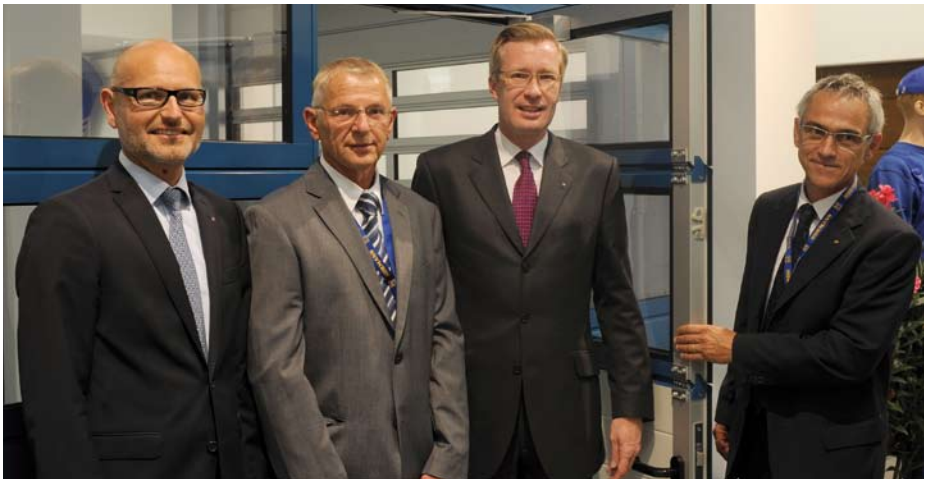
Kutzendörfer und Dworak GmbH | Industriebedarf und Fahrzeugtechnik | Kolpingstraße 17, A - 1230 Wien
Telefon : + 43 (0) 1 616 22 10 - 0 | Fax : + 43 (0) 1 616 22 12 | Email: office@kutzendoerfer.at

Die Niederlassung in Dobl bei Graz bietet noch mehr Raum für neue Produkte und Ideen

„Größer, besser, schneller“

Diese drei Stichworte bilden das Motto der neuen Hörmann Niederlassung in Dobl. Bei der offiziellen Eröffnung im Juni 2011 wurden gleich ein paar weitere hinzugefügt: „Musikalischer, köstlicher und fulminanter.“ Die mehr als 250 geladenen Festgäste wurden von der Musikkapelle Dobl empfangen, dann mit steirischen Schmankerln und zum Abschluss mit einem prächtigen Feuerwerk verwöhnt.

Die neue Niederlassung bietet noch mehr Raum für neue Produkte und Ideen. Die Lagerhalle misst 3.500 m² und im 200 m² großen Schauraum können sich Besucher umfassende Übersicht über die Produktpalette von Hörmann verschaffen. Für die regionalen Stammkunden ändert sich nicht viel: Die neue Niederlassung befindet sich nur fünf Kilometer von der alten entfernt. Dafür verspricht Hörmann am neuen Standort noch mehr Service, Kundennähe und Schnelligkeit.



(v.l.) Axel Becker, Geschäftsleitung Vertrieb und Marketing, Anton Langer, Leitung Einkauf, Christoph Hörmann, und Hörmann Austria Geschäftsführer Christian Edhofer FOTO: HÖRMANN

Produktpalette wurde erweitert. Das neue Verteilerzentrum wurde notwendig, weil das bisherige zuletzt aus allen Nähten platzte. Mit dem Neubau können die Markterfordernisse im Süden Österreichs in Zukunft reibungslos abgedeckt werden. Schließlich hat Hörmann seine Produktpalette in den vergangenen Jahren stark erweitert. Sie umfasst heute Garagentore, Industrietore, Antriebe, Haustüren, Innentüren, Stahlzargen sowie Brandschutz und Sicherheitstüren. Hörmann Austria beschäftigt in der Zentrale in Mondsee sowie in der Niederlassung in Dobl nun mehr als 100 hochqualifizierte Mitarbeiter.

Völlig überrascht zeigte sich die Firmenleitung dagegen bereits vor vier Wochen, als sie die Niederlassung in Dobl mit einem Tag der offenen Tür der Öffentlichkeit präsentierte. Die Lager- und Schauräume wurden regelrecht von Besuchern aus der Region gestürmt. Die Gäste wurden kulinarisch verwöhnt und für Unterhaltung sorgten unter anderem eine Torwand sowie eine Hüpfburg für die Kleinen.

Hörmann Tor- und Türaktion. Auf enormes Interesse stieß übrigens die aktuelle „Hörmann Tor- und Türaktion“. Die Endkunden und Händler wurden über alles Wissenswerte zu TopSecur Haustüren, über günstige Eingangstüren, Garagensectionaltore mit Schlupftüren sowie die dazugehörige Antriebstechnik informiert.

Heute werden auf 3.500 m² etwa 3.000 Stahlzargen, mehr als 1.000 Türen, 500 Sectionaltore, Ersatzteile und Zubehör gelagert. Kurz: Alles wurde „größer, besser und schneller.“ Nur eines ist trotz der neuen technischen Superlative gleich geblieben: die Freude der Mitarbeiter der Firma Hörmann, ihren Geschäftspartnern und Endkunden mit Festen schöne Stunden zu bereiten. ◆

Nachwuchsingenieure verwenden Kühler von AVA

Die Technische Universität Graz mit dem E-Power Racing Team sowie das Joanneum Racing Team der Fachhochschule Graz setzen in puncto Kühlung auf AVA Quality Cooling. Beide Teams starten in der Formula Student, einer Weltmeisterschaft für Nachwuchsingenieure. Jährlich messen sich in England, Deutschland, Italien, Japan, Nordamerika, Südamerika und Australien rund 4.000 Studenten aus aller Welt. Jedes Team baut den Prototyp eines einsitzigen Rennboliden und entwickelt ein Konzept, wie vier solcher Fahrzeuge pro Tag hergestellt werden können. Die Herausforderung: Ein technischer Regelkatalog, an den sich alle halten müssen. Die Chance dabei ist, schon während der Ausbildung das Berufsleben kennenzulernen. Mehrere statische und dynamische Bewerbe zeigen, wer am Ende die Nase vorne hat.

Studenten der TU Graz nehmen die Herausforderung auch an. Sie wollen sich im weltweit ersten Studierendenbewerb für Elektro-Rennboliden beweisen und haben mit dem „MaxWheel“ eigens dafür ein von Elektromotoren angetriebenes Rennauto konstruiert und gefertigt. Dafür berechneten die Studenten in Simulationen die Energie, die benötigt wird, um die Rundenzeiten eines herkömmlichen Rennwagens zu erreichen. Der Energiespeicher ist nun so ausgelegt, dass der „MaxWheel“ die 22 Kilometer des Rennens bestreiten kann. Die Tatsache, dass ein Elektromotor auch elektrisch bremsen kann, hat das Team für den Energiehaushalt des Wagens genutzt. Die aus dem Bremsvorgang gewonnene Energie fließt in die Batterien zurück.

Die TU Graz und das Joanneum Racing Team der FH Graz verwendeten für ihre Rennboliden-Prototypen Kühler von AVA Quality Cooling

Kühler von AVA Quality Cooling
FOTOS: AVA QUALITY COOLING

Die Formula Student ist die europäische Antwort auf die amerikanische Formula SAE (Society of Automotive Engineering), die in den USA bereits seit 1976 stattfindet. Seit dem Jahr 2000 hat Europa offiziell so einen Wettbewerb in England. Seit 2005 gibt es auch einen Bewerb in Italien und im Jahre 2006 fand der erste Formula Student Germany Wettbewerb statt. ◆

GETTYGO – das Reifen-Depot im Internet. Über 6 Mio. Reifen und Felgen aller bedeutenden Großhändler Europas verfügbar. Zuverlässig und unkompliziert auch in der heißen Umrüstzeit: Große Markenauswahl, transparente Preise, keine Mindestbestellmengen und schnelle Lieferung. Und auch hinterher bleibt alles ganz entspannt: Nur ein Ansprechpartner, eine Kundennummer, eine Rechnung – ganz gleich, welche Lieferanten für Sie im Einsatz waren.

Einfach mal unverbindlich testen! Kostenlose Registrierung, keine Nutzungsgebühren, keine Nebenkosten: www.gettygo.at

Starker Anstieg der globalen Energienachfrage

Im Jahr 2010 avancierte China zum weltgrößten Energieverbraucher und überholte damit die USA in einem Jahr, in dem die globale Konjunkturerholung den Energiekonsum auf bisher beispiellose Spitzenwerte trieb. Und dies zu Steigerungsraten wie zuletzt direkt nach dem Ölpreisschock von 1973.

Bob Dudley, CEO von BP FOTO: BP

2010 kam es damit nicht nur zu einem starken Nachfrageschub nach jeglicher Art von Energie, sondern auch zum schnellsten Anstieg der weltweiten Kohlendioxidemissionen seit 1969, gemessen am Verbrauch fossiler Energiequellen. Der Konsumanstieg betraf alle Weltregionen gleichermaßen: Nicht nur die entwickelten OECD-Nationen, sondern auch die Schwellenländer verzeichneten überdurchschnittlich hohe Wachstumsraten.

Diese Zahlen und Fakten stammen aus dem kürzlich veröffentlichten Statistical Review of World Energy, dessen Erscheinen sich 2011 bereits zum 60. Mal jährt. Bei diesem Bericht handelt es sich um die am längsten bestehende, objektive und konsistente Zusammenstellung globaler Energiedaten, die von Unternehmen, Akademikern und Regierungen zur Entscheidungsfindung und politischen Weichenstellung genutzt wird.

„2010 kamen sowohl strukturelle als auch konjunkturelle Faktoren zum Tragen", sagte jüngst Bob Dudley, CEO von BP, bei der Präsentation im Juni in Wien. „Der konjunkturelle Einfluss zeigte sich in der schnellen Erholung der Industrieproduktion angesichts des globalen Aufschwungs nach der Rezession. Auf struktureller Ebene spiegelt der steigende Verbrauch das kontinuierliche, rapide Wirtschaftswachstum der Schwellenländer wider. Vor einigen Wochen besuchte ich China, und dabei wurde mir klar, wie konsequent sich dieses Land mit diesen energiepolitischen Aspekten auseinandersetzt. Dabei geht es nicht nur um Wachstum. Der soziale Zusammenhalt soll gestützt und das Wachstum nachhaltiger werden.

Grundsätzlich sorgt man sich vor allem um Energiesicherheit und Klimawandel – also genauso wie bei uns. In diesem Sinne können wir Marktmechanismen, politische Mittel, technischen Fortschritt und nicht zuletzt den wachsenden Anteil erneuerbarer Energien nutzen, um diesen Herausforderungen zu begegnen", erklärte Dudley. „Im laufenden Jahr haben die globalen Energiemärkte bereits ihre Belastbarkeit bewiesen. Trotz bedeutender Ausfälle im weltweiten Energiesystem durch die Ereignisse in Japan und Libyen konnte die Nachfrage bedient werden. Die Märkte funktionieren – und sie funktionieren besonders gut, wenn sie offen und transparent sind." ◆

Turbolader-Schäden

Der Turbolader ist ein verhältnismäßig einfaches, aber sehr präzise konzipiertes und gefertigtes Bauteil. Grund dafür sind die Betriebsbedingungen, die nicht zu den einfachsten gehören. Bei den hohen Drehzahlen des Turbinensystems (über 200.000 U/min) angefangen, über die häufig wechselnden dynamischen Belastungen, bis hin zu den hohen Temperaturen der komprimierten Abgase (die in Verbrennungsmotoren über 1.000° C erreichen). Bei richtiger Nutzung sind die entsprechenden Betriebsbedingungen gewährleistet, um den Fahrzeughalter vor größeren Problemen zu verschonen. Frühzeitige Defekte können sich nur durch äußere Einwirkungen ergeben. Die Experten von Turbo-tec geben einen Überblick über die häufigsten Schäden an Turboladern und ihre Ursachen.

Charakteristisch für Schäden an den Turbinenschaufeln sind mechanische Schäden an jenen Stellen, an denen die Turbinenschaufeln mit dem aus dem Auspuffkrümmer austretenden Abgas in Kontakt kommen FOTO: TURBO-TEC

Schäden an den Verdichterschaufeln. Diese entstehen infolge des Auftreffens von über das Ansaugsystem des Motors eingedrungenen Verunreinigungen auf die mit hohen Drehzahlen rotierenden Schaufeln. Abhängig von der Größe und Härte dieser Verunreinigungen können unterschiedliche Arten von Beschädigungen an den Verdichterschaufeln auftreten (Materialverluste, verbogene Schaufel). Bei derartig hohen Turbinendrehzahlen stellen sogar kleine Verunreinigungen, wie zum Beispiel Sandkörner, eine ernste Gefahr für den Turbolader dar. Infolge einer beschädigten Verdichterschaufel wird das Rotorsystem unwuchtig, was wiederum zu einem Anstieg des Spiels der Turbine und zu schweren Schäden am ganzen Bauteil führt. Um dieses Risiko einzuschränken, sollte vor allem der Luftfilter regelmäßig gewechselt werden. Dabei ist darauf zu achten, dass Verunreinigungen aus dem Filter und dessen Gehäuse nicht in das Ansaugsystem des Motors gelangen. Auch die Dichtheit und Sauberkeit des Ansaugsystems ist zu kontrollieren.

Schäden an den Turbinenschaufeln. Sie werden meistens von im Abgas befindlichen Elementen des Motors verursacht. Das können Fragmente von Ventilen, Zündkerzen, Kolben oder Kolbenringen, aber auch Partikel von Kohlenstoffablagerungen aus den Brennkammern oder Rost aus dem Auslasskrümmer sein. Die charakteristischen Merkmale sind mechanische Schäden an jenen Stellen der Turbinenschaufeln, an denen sie mit dem aus dem Auspuffkrümmer austretenden Abgas in Kontakt kommen.

Die Turbinenschaufeln können auch durch Einwirkung zu hoher Abgastemperaturen oder zu hohen Abgasdruckes Schaden nehmen. Störungen bei der Festlegung der Kraftstoffdosierung oder dessen Ausfall, ein sich bis zum Ausstoßtakt verlängernder Gemischverbrennungsprozess, defekte oder falsch eingestellte Ventile sind die Ursachen. In Verbindung mit der hohen Drehzahl des Rotors führt dies zur Deformation oder Abbrechen von Fragmenten an einer oder mehreren Schaufeln. Die erwähnten Schäden führen (ähnlich wie im Fall des Verdichters) zur Unwucht des Rotationssystems, was im Endeffekt zu schweren Defekten am Turbolader führt.

Schäden an der Turboladerwelle. Sie sind die Folge nachlassender Schmiereigenschaften des Öls, niedrigen Öldrucks oder Ölmangels im Schmiersystem oder fehlender Ölförderung zu den Lagern des Turboladers. Die Verwendung von minderwertigem Motoröl und Ölfilter, zu seltener Ölwechsel, Verunreinigungen durch Treibstoff oder Kühlflüssigkeit sind die Ursachen für verringerte Schmiereigenschaften des Öls. Diese beeinträchtigen die Belastbarkeit des Ölfilms, also die effektive Trennung der zusammenarbeitenden Elemente. Dies führt zu erhöhtem Abrieb der Welle in den Lagern und infol-

gedessen zu erhöhtem Spiel des Rotors, was zur Beschädigung des ganzen Rotorsystems führt. Ähnliche Schäden verursachen feste Verunreinigungen wie beispielsweise infolge Abnützung oder durch Motorschäden entstehende Metallsplitter im Motoröl. Auch Ölablagerungen bilden auf den Oberflächen von Welle und Lagern tiefe Risse und Kerben. Ausgeschlagene Lager führen zu schweren Schäden am Turbolader.

Nach Auftreten derartiger Defekte und vor dem Einbau eines funktionstüchtigen Turboladers sollte das Motorschmiersystem hochdruckgereinigt und das Öl bzw. der Ölfilter gewechselt werden. Auch zu geringer Öldruck im Schmiersystem oder zeitweise Unterbrechung im Ölkreislauf sind für den Turbolader gefährlich. Infolge eines Abrisses des Ölfilms in den Lagern des Turboladers kommt es zum sogenannten Trockenreiben. Dies führt zu erhöhten Temperaturen im Betriebssystem und ist an den Verfärbungen und „Verbrennungen" an den Oberflächen von Welle und Lagern zu erkennen. In diesem Falle sollte vor allem der Druck des zu den Lagern des Turboladers geführten Öls sowie der Zustand der Ölleitungen überprüft werden. Sollten sie undicht, unterbrochen oder aber ihr Innendurchmesser verringert sein, sind sie unbedingt auszuwechseln. ◆

Neue Innovation im Bereich der Dachboxen

Thule gab vor Kurzem die Markteinführung seiner neuen Innovation im Bereich der Dachboxen bekannt: die Thule Dynamic Dachbox. Diese neue Transportlösung, die Funktionalität, intelligentes Design und maximale Sicherheit miteinander kombiniert, zielt darauf ab, der Renner für Premium-Endkunden zu werden.

Mit ihrem sportlichen Design ist die schnittige neue Dachbox noch aerodynamischer als die vorhergehenden Produktreihen, integriert sich durch die harmonische Linienführung und abgesenkten Boden in das Fahrzeugdesign und bietet außerdem zusätzliche hochkarätige Funktionen, die die Handhabung erleichtern.

Das neue Power-Click Schnellbefestigungssystem garantiert durch den innovativen Drehmomentindikator die schnelle und sichere Montage auf dem Dachträger und bietet durch die kompakte Bauweise noch mehr Stauraum in der Dachbox. Darüber hinaus optimiert eine Anti-Rutsch-Matte im Boxenboden die Ladungssicherung. Ein Handgriff am Deckel der Dachbox erleichtert das Öffnen und Schließen der Dachbox.

Die Dynamic Dachbox weist alle bewährten, hochkarätigen Thule-Produktmerkmale auf,

Thule Dynamic Dachbox in der neuen Farbausführung Titan glänzend FOTO: THULE

wobei Sicherheit bei einer maximalen Beladungskapazität von 75 kg oberste Priorität genießt. Die Dual-Side Öffnungsfunktion ermöglicht eine bequemere Befestigung und Be- sowie Entladung, da die Box auf beiden Seiten des Autos geöffnet werden kann. Dank des zentralen Sicherheits-Schließsystems kann der Schlüssel nur vom Schloss abgezogen werden, wenn alle Verriegelungspunkte sicher verschlossen sind.

Die Thule Dynamic ist in zwei Größen und zwei exklusiven Farben erhältlich: in Schwarz glänzend (derzeit die beliebteste Premium-Boxenfarbe) und neu in Titan glänzend (ein exklusiver, dunkler Silberfarbton). ◆

Neu von Christ: das robuste Christ Stahlbausystem Skywing für moderne SB-Waschzentren

Perfekte Restflächenverwertung durch Christ SB-Waschzentren

Christ Wash Systems kommt immer öfter zum Zug, wenn es um die Errichtung von SB-Waschzentren geht. Dabei gibt es die Variante mit Flach- oder Runddach und neuerdings auch Skywing, eine Symbiose aus innovativem Design und perfektem Handling. Großzügigkeit, Licht und Transparenz sorgen hier für ein gutes Waschgefühl.

Die vergrößerte Waschboxenbreite von 5.100 mm bietet Waschkunden einen großzügigen Arbeitsbereich bei der Fahrzeugpflege. Der Gesamteindruck des Stahlbaudesigns mit der an einen Flugzeugflügel erinnernden Dachkonstruktion wirkt auf den Waschkunden anziehend und einladend. Einfach modern, robust und mit einem Hauch von Exklusivität. In Kombination mit der wirtschaftlichen Christ Versorgungstechnik werden bei optimierten Betriebskosten beste Waschergebnisse erzielt. Diese Vorteile kommen allen zugute – dem Betreiber, den Waschkunden und der Umwelt.

Erich Dragosits, Verkaufsleiter von Christ in Österreich

Perfekt für Do-it-Yourselfer. Mit einer eigens dafür entwickelten Schaumsprühlanze wird der XXL-Schaum effektiv auf das Fahrzeug aufgetragen. Dabei wird die angetrocknete Verschmutzung professionell eingeweicht und aufgelöst. Nach einer Einwirkzeit von etwa 30 Sekunden wird die Fahrzeugwäsche mit dem nachfolgenden Waschprogramm „Hochdruck-Vorreinigung" fortgesetzt. Hartnäckiger Schmutz lässt sich nun leichter mit der Hochdrucklanze entfernen. Die Investition in die Christ XXL-Schaum-Sprüheinrichtung bietet dem Betreiber die Chance auf einen höheren Durchschnittswaschpreis. Und auf eine schnellere Amortisation des Gesamtinvestments. Erich Dragosits, Verkaufsleiter von Christ Wash Systems in Österreich: „Für Kunden, die sich bei der Fahrzeugwäsche gerne selbst betätigen und dabei alle Umweltschutzrichtlinien erfüllen möchten, sind unsere SB-Waschzentren ideal. Autohäuser, die über freie Flächen verfügen aber auch Investoren, die Grundstücke in Ballungszentren, bei Einkaufszentren oder in Industriegebieten mit guten An- und Abfahrtmöglichkeiten besitzen, haben mit einem SB-Waschzentrum gute Ertragsaussichten und können sich auf diese Weise ein weiteres Standbein schaffen. In letzter Zeit habe ich immer mehr Anfragen von Investoren auch außerhalb der Autobranche. Gerne nehme ich bei Bedarf eine Bewertung des Grundstücks vor, und passt der Standort, begleiten wir den Kunden von der Planung bis zur Errichtung und übergeben das SB-Waschzentrum auf Wunsch schlüsselfertig."

Hochmoderne Anlagentechnik. Gegenüber herkömmlichen Systemen bietet Christ eine hochmoderne Anlagentechnik, die betriebskostenoptimiert ausgelegt ist und dabei beste Waschresultate liefert. Durch den Einsatz energiesparender Brennwerttechnik ist beim Heizmedium bis zu 25 % Einsparung möglich. Ein zusätzliches Einsparpotenzial ist durch den Einbau von Solarkollektoren zur Wassererwärmung möglich. Außerdem können jeweils 80 % Einsparung von Frischwasser sowie Heißwachs und Regeneriersalz bei den Waschprogrammen Heißwachs und Glanzspülen (Osmose) durch das serienmäßige Christ Niederdruck-Auftragverfahren erzielt werden. Erich Dragosits: „Mit Christ schont man somit nicht nur die Umwelt, sondern auch den eigenen Geldbeutel. Ich habe teilweise in Zusammenarbeit mit der Firma Alge in den vergangenen Jahren einige mittlerweile erfolgreich arbeitende SB-Waschzentren in Österreich errichten lassen und stehe Interessenten gerne beratend zur Seite." Anfragen sind bitte an edragosits@christ-ag.com zu richten. ◆

Federn regelmäßig prüfen und ersetzen

Der Federnlieferant GKN/Spidan rät dem Mechaniker, jede Feder – vor allem die Federenden – immer dann, wenn das Auto auf der Hebebühne steht, mit einer Taschenlampe gründlich zu kontrollieren. Dabei ist zu berücksichtigen, dass eine Feder, die Anzeichen von Rost zeigt, jederzeit brechen kann. Der Fahrzeughalter sollte darauf hingewiesen werden, dass eine kaputte Feder ernste Folgen für die Sicherheit des Autos haben kann. Federn, die Anzeichen von Korrosion zeigen, sofort auswechseln. Federn sollten stets paarweise ersetzt werden und Federn mit derselben Spezifikation wie die der Originalfeder des Herstellers eingebaut werden. Alle Federn der Marke Spidan werden nach diesen Spezifikationen in OE-Werken gefertigt. Der Katalog enthält Fahrwerksfedern für alle gängigen europäischen und asiatischen Fahrzeugmodelle. Darüber hinaus gewährt GKN eine 10-Jahres-Garantie auf alle paarweise eingebauten Spidan-Federn.

Ursachen für den Bruch der Feder. Die Probleme mit Federn in den Autos von heute rühren fast immer daher, dass die Feder bricht, und das recht häufig schon nach nur zwei oder drei Jahren. In Verbindung mit neuen, hochfesten Stählen ist es möglich geworden, das Gewicht der Schraubenfeder erheblich zu reduzieren. Um diese hohe Festigkeit zu erreichen, muss der Federstahl sehr stark gehärtet werden, was seine Zähigkeit beeinträchtigt. Der Stahl wird spröde.

Federn gehören zu den Fahrzeugkomponenten, die höchsten Belastungen ausgesetzt sind. Der von den Rädern aufgewirbelte Straßenschmutz kann die Schutzoberfläche der Feder beschädigen. Als Folge kann der Federstahl rosten. Die meisten Schraubenfedern, insbesondere die letzten Halbwindungen, setzen aus diesem Grund Rost an.

Die sehr starken Kräfte zwischen Feder und Federauflage bewirken, dass zwischen diesen beiden Komponenten festsitzender Splitt die Stahloberfläche zerkratzt. Es kommt zu mikroskopisch feinen Rissen, die mit jeder Bewegung der Aufhängung größer werden können, was schließlich einen katastrophalen Defekt der Feder zur Folge haben kann. Häufig geht eine Schraubenfeder kaputt, wenn das Auto oft über Unebenheiten, scharfkantige Schlaglöcher oder über eine Bordsteinkante fährt. Die Stoßbelastung reicht insbesondere beim beladenen Fahrzeug mitunter aus, um die Feder derart stark zu belasten, dass sie plötzlich bricht. Kein Auto mit einer kaputten Feder ist verkehrssicher.

Ziemlich oft bemerkt der Fahrer eine kaputte Feder gar nicht. Eine defekte Feder hat allerdings schwerwiegende Auswirkungen auf das Gleichgewicht und das Bremsverhalten des Fahrzeugs. ◆

GKN empfiehlt, Federn rechtzeitig zu ersetzen. Auf alle paarweise eingebauten Spidan-Federn gewährt GKN eine 10-Jahres-Garantie FOTO: GKN

http://www.tyre24.at/
WWW.TYRE24.AT
DIE ONLINEPLATTFORM FÜR DEN REIFENHANDEL
Home
Anmelden
Über uns
News
Presse
Kontakt
Produkte
Mit Tyre24 erhalten Sie Zugriff auf eine der größten Datenbanken für den Reifenhandel in Europa.
Mit insgesamt weit über 6 Millionen Artikeln!
HIER TRIFFT SICH DIE BRANCHE
Besuchen Sie uns auf der IAA/Frankfurt am Main, 15. bis 25.September 2011 Halle 8.0 - Stand A08.
WWW.TYRE24.AT
DIE ONLINEPLATTFORM FÜR DEN REIFENHANDEL

Erfolgreiches plusService von Derendinger

Derendinger setzt seinen erfolgreichen Weg mit dem Werkstättenkonzept plusService fort. Das auf der AutoZum 2009 begonnene Gesamtkonzept für freie und Markenwerkstätten verfügt derzeit über 73 Partner in ganz Österreich. Das auf dem Schweizer Konzept „Garage plus" basierende Konzept ist modular aufgebaut und bietet vor allem seinen Partnern verschiedenste Möglichkeiten, sich am Markt besser zu positionieren.

So bietet plusService auf der Website verschiedenste Maßnahmen an, um Werbung zu betreiben. Die bereits saisonal vordefinierten Aktionen sind mit unterschiedlichen Sujets und Textbeispielen versehen. Die Vorteile für die Werkstätte liegen klar auf der Hand: Kostspielige Grafikkosten entfallen, Preisvorteile durch Sonderkonditionen, schnelle Erstellung der Drucksorten im Web, rascheste Belieferung und vor allem ein professioneller Auftritt gegenüber dem Endkonsumenten. Aber auch in puncto technischer Unterstützung gibt es für die plusService-Partner eine kostenlose technische Hotline zum Ortstarif, über die einem bei Diagnose- und Reparaturproblemen weitergeholfen wird. Darüber hinaus bekommen die treuen Partner ab einem bestimmten Jahresumsatz die Autodata 3 Online kostenlos dazu. Durch Dienstleistungspakete wie die Reparaturfinanzierung oder Mobilitätsgarantie können plusService-Partner ihren Kunden einen echten und sinnvollen Mehrwert anbieten. plusService ermöglicht trotz der CI-Vorgabe einen individuellen Auftritt im Markt und bietet seinen Partnern eine Marketingunterstützung an, das heißt bei individuellen Anfragen erhält der Partner Hilfestellung – und das Ganze ohne zusätzliche Kosten. Das Gesamtkonzept ist auf vielen Kann-Bestimmungen aufgebaut. Mit plusService bleibt der Werkstattinhaber sein eigener Unternehmer und kann selber entscheiden, was er machen möchte und was nicht.

Erfolgreiche Partner sind zufriedene Partner. Die Firma Car Tech OG hat 2005 als freie Werkstatt in Salzburg begonnen. Milija Popovic hat die Werkstatt – damals noch in der Linzer Bundesstraße – erfolgreich mit einem festen Kundenstamm aufgebaut. Das Unternehmen wechselte vor zwei Jahren den Standort, da die Kapazitäten zu klein wurden und es vor allem zu wenig Parkmöglichkeiten gab. Die neue Werkstatt bietet auf einer Fläche von 250 m² alles, was sie benötigt. Milija Popovic hat mit dem Standortwechsel das Unternehmen an seine beiden Söhne Vladimir und Jovan Popovic übergeben, die seither die Werkstatt als Team sehr erfolgreich führen und für ihre Kunden alle Arbeiten selber machen. Der Vorteil: Hier schraubt der Chef höchstpersönlich und gewährleistet Qualitätsarbeit. Im Frühjahr bekam die Werkstatt die Markenvertretungen für Tata und Mahindra dazu und ist seitdem auch plusService-Partner. Und warum ein Werkstättenkonzept und gerade plusService? „Die Mobilitätsgarantie ist eine wichtige Dienstleistung, die immer mehr Kunden verlangen. Und mit der Reparaturfinanzierung kann ich jenen Kunden eine Alternative anbieten, die sich kleinere Reparaturen nicht gleich leisten können. Wir wollten gegenüber dem Mitbewerb gleichziehen und die gleichen Serviceleistungen anbieten", antwortet Vladimir Popovic. Es gibt auch einen stärkeren Bedarf an Schulungen für die Werkstätten, zum Beispiel zu den Themen Klima, Kupplungen und Diagnosegeräte. Hier hat man das Frühjahrsangebot für kostenlose Klimaschulung bereits beansprucht. Aber das waren nicht die einzigen Gründe. Das Unternehmen hat eine langjährige Geschäftsbeziehung zu Derendinger. „Wenn mal ein Problem auftaucht oder wir etwas dringend brauchen, dann rufe ich den Gebietsleiter Helmut Weiss an und er erledigt das für mich", bestätigt Jovan Popovic. „Neulich wollten wir einen Sommerflyer machen und haben gleich Unterstützung von der Marketingabteilung erhalten", ergänzt Vladimir Popovic. Die eingespielten Prozesse sind für die beiden wichtig, damit sie sich im Tagesgeschäft freier bewegen können. Das Geschäft läuft bisher sehr gut. Der Umsatz hat sich seit dem Standortwechsel um mehr als 50 % gesteigert. Auch das heurige Jahr ist besser als 2010. „Natürlich haben wir Zeiten, in denen es ruhiger zugeht, aber da wollen wir mit plusService Flyerkampagnen machen, um die Frequenz in der Werkstatt zu erhöhen", so Jovan Popovic. Und die Kosten für dieses System? Es war noch nie so preiswert, in ein Werkstättenkonzept einzusteigen. ◆

Die Firma Car Tech OG in Salzburg ist plusService-Partner. (v.l.) Jovan und Vladimir Popovic sind sehr zufrieden mit dem Werkstättenkonzept von Derendinger FOTOS: DERENDINGER

Banner Batterien und Gerlinde Kaltenbrunner sind vor über fünf Jahren die erfolgreiche Partnerschaft eingegangen. (l.) Andreas Bawart, kaufmännischer Geschäftsführer von Banner FOTOS: BANNER

Gerlinde Kaltenbrunner erfüllt sich ihren Lebenstraum

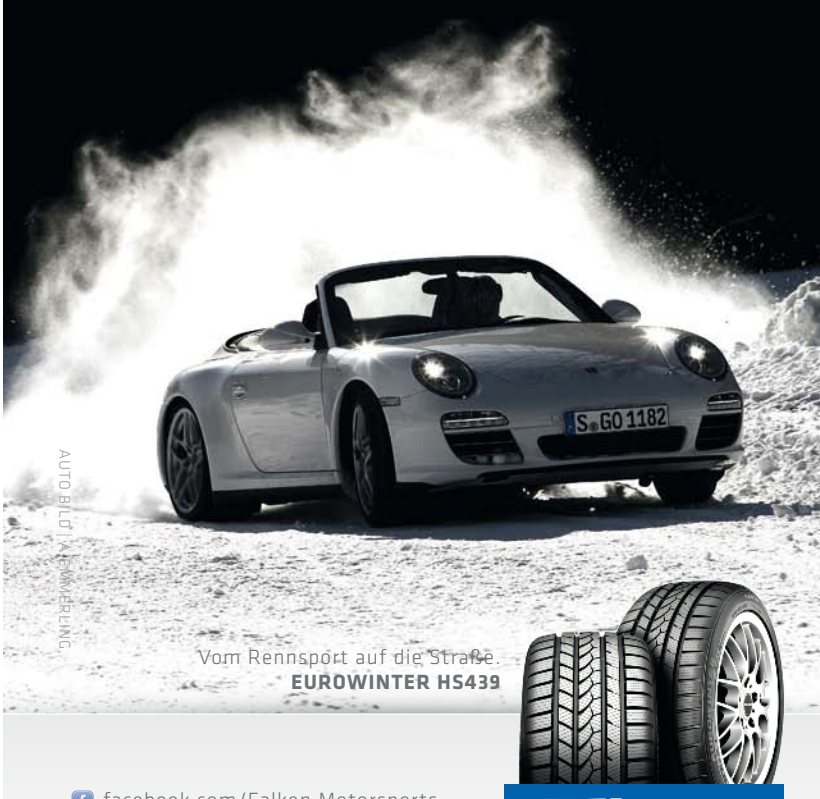
Die Strapazen der über zwei Monate andauernden internationalen K2 North Pillar Expedition haben sich gelohnt. Profibergsteigerin Gerlinde Kaltenbrunner, der Pole Dariusz Zaluski und die Kasachen Maxut Zhumayev und Vassiliy Pivtsov bestiegen am 23. August 2011 um 18:18 Uhr Ortszeit den mit 8.611 Metern wohl schwierigsten und zweithöchsten Gipfel der Welt. Als erste Frau der Welt hat Gerlinde nun alle 14 Achttausender im alpinen Stil ohne künstlichen Sauerstoff bestiegen. Eine unglaubliche Kulisse belohnte die Alpinisten für die beinahe unmenschlichen Anstrengungen dieser Expedition. Bei wolkenlosem und für diese Höhe nahezu windstillem Wetter genoss Gerlinde unvergessliche Momente am Gipfel ihrer Träume.

Banner Batterien unterstützt Gerlinde bereits seit fünf Jahren unter dem gemeinsamen Motto „Kraft und Ausdauer mit Leidenschaft“ bei ihren Expeditionen. „Uns imponieren ihr unbändiger Wille und ihre Hartnäckigkeit, gepaart mit dem Nein-Sagen-Können und dem richtigen Gespür für den Berg. Bei all ihren sportlichen Erfolgen ist sie aber der Mensch geblieben, den wir vor Jahren kennengelernt haben“, so Andreas Bawart, kaufmännischer Geschäftsführer von Banner. ◆

Gerlinde Kaltenbrunner stand am 23. August 2011 am K2 Gipfel und damit am Ziel ihrer Träume

DR-PDE | 09

ALPENPASS
ODER AUTOBAHN.
FALKEN HIGH PERFORMANCE TYRES



Vom Rennsport auf die Straße.
EUROWINTER HS439

facebook.com/Falken.Motorsports
falken-europe.com

FALKEN
High Performance Tyres

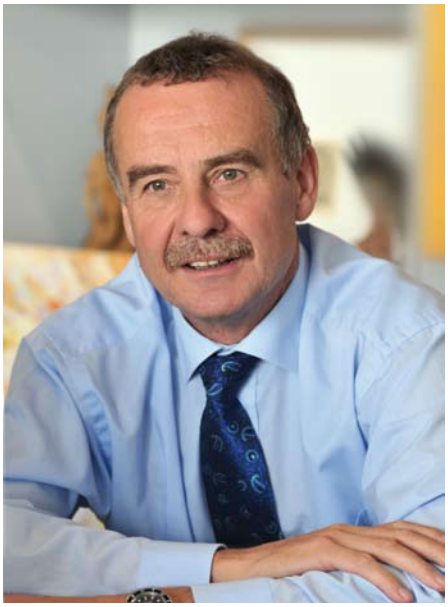
Liqui Moly präsentiert Doppelkupplungsgetriebe-Öl

Unter den Getrieben ist das für Doppelkupplungen ein noch relativ junger Vertreter. Und dieses hat spezielle Anforderungen. Denen wird das Doppelkupplungsgetriebe-Öl 8100 von Liqui Moly in allen Belangen gerecht. Anwendbar für Doppelkupplungsgetriebe (DK-Getriebe) aus dem Hause Audi sowie der VW-Gruppe (Volkswagen, Seat, Skoda).

Dieser Hochleistungsschmierstoff verfügt unter allen Betriebsbedingungen über eine gleichbleibende und stabile Reibcharakteristik. Auf Basis moderner HC-Synthese-Grundöle und leistungsstarker Additivkomponenten wurde dieser spezielle Schmierstoff formuliert. Es enthält einen äußerst scherstabilen Viskositätsindex-Verbesserer, moderne Verschleißschutzadditive und auf die Getriebeart abgestimmte stabile Reibungsvermittler. Das alles zusammen garantiert eine dauerhaft hervorragend funktionierende Kupplung – auch unter extremen thermischen Bedingungen.

Als teilsynthetisches Öl besitzt das Liqui Moly Doppelkupplungsgetriebe-Öl 8100 eine sehr hohe Temperatur- und Alterungsstabilität, gewährt also hohen Schutz vor Ablagerungen bzw. Verkokungen, ein wesentlich besseres Kältefließverhalten und einen höheren Wirkungsgrad sowie reduzierte Öltemperaturen gegenüber herkömmlichen Ölen. Das ist wichtig, denn Schmierstoffe in Doppelkupplungsgetrieben von Kraftfahrzeugen sind wahre Arbeitstiere: Sie müssen eine permanente Schmierung garantieren, scherstabil und ein zuverlässiger Verschleißschutz für Getriebekomponenten sowie Dichtungen sein, Hitze abführen, vor Korrosion schützen und noch eine Reihe zusätzlicher Anforderungen erfüllen. Weil diese inzwischen derart komplex sind, gelten Getriebeöle heute als Konstruktionselement des Fahrzeuges.

Liqui Moly bringt ein spezielles Öl für Doppelkupplungsgetriebe auf den Markt: das Doppelkupplungsgetriebe-Öl 8100



Ernst Prost, geschäftsführender Gesellschafter von Liqui Moly FOTOS: LIQUI MOLY

Neues Verbundglas-Reparatursystem. Einen Steinschlag in der Windschutzscheibe oder einen kleinen Riss können auch Fahrzeugbetriebe professionell beheben, die nicht darauf spezialisiert sind. Das neue Verbundglas-Reparatursystem von Liqui Moly macht's möglich.

Manche Menschen leben aus dem Koffer, manche reparieren aus ihm. Denn das professionelle Verbundglas-Reparatursystem für den stationären Einsatz gibt es im handlichen Koffer. Damit lassen sich Steinschläge oder Risse in der Windschutzscheibe schnell, sauber und sicher beheben, anstatt die Scheibe komplett zu tauschen: eine kostengünstige Alternative für den Kunden und eine weitere einträgliche Dienstleistung für Werkstätten und Autohäuser.

Die Handhabung ist simpel und schnell erlernt. Eine detaillierte und leicht verständliche Bedienungsanleitung beschreibt jeden notwendigen Handgriff. Alles, was das fachgerechte Reparieren erfordert, befindet sich in diesem neuen Werkstattsystem. Der erforderliche Über- und Unterdruck wird durch einen Kunststoff-Injektor erzeugt, dessen Stößel in den Injektor hinein- und wieder herausgeschraubt wird. Der einfache Aufbau des Systems garantiert eine leichte und sichere Bedienung. Mit dem hochqualitativen und extrem dünnflüssigen Reparaturharz werden selbst feinste Risse zuverlässig aufgefüllt. Selbst Steinschlagschäden mit Zertrümmerungen an der Oberfläche oder stark verschmutztem Einschlagpunkt lassen sich mit diesem System erstklassig reparieren. Die erforderliche Minibohrmaschine zum Aufbohren des Einschlagpunktes ist Bestandteil des Koffers.

Der Vorteil: Eine Scheibenreparatur mit dem neuen Liqui Moly Verbundglas-Reparatursystem ist quasi im Handumdrehen geschehen und kann deshalb beispielsweise während eines Kundendienstes miterledigt werden. ◆

Scheibenreparatur aus dem Koffer: mit dem neuen Verbundglas-Reparatursystem von Liqui Moly

Bedarfsorientierte Speziallösungen

Die zukünftige, internationale Marktausrichtung von Airko spiegelt sich im neuen, vielfältigen Europa-Programm wider. Speziell für professionelle Anwendungen der Kolbenkompressoren mit unterschiedlichem Druckluftbedarf kann das Unternehmen mit einer Fülle von hochwertigen, bedarfsorientierten Speziallösungen aufwarten. Die in Schiedlberg produzierten, direktgetriebenen Industriekolben sind sehr effizient, stehen für Zuverlässigkeit, Sicherheit sowie Wartungsarmut und werden mit Antriebsleistungen von 1,5 bis 7,5 kW, im Bereich von 8 bis 20 bar, in ölgeschmierter und ölfreier Ausführung angeboten.

Peter Lamm, langjähriger Airko-Geschäftsführer und nunmehr für den Kolbenkompressoren-Export sowie das Kolben-Kompetenzzentrum verantwortlich: „Durch unser verstärktes Augenmerk auf internationale Märkte hat sich unser Produktportfolio ‚Made in Austria bzw. Schiedlberg' enorm erweitert. Dies wollen wir nun in einzelnen Branchensegmenten, sprich bei OEM-Kunden, forcieren und Speziallösungen offerieren. Unser Kolben-Baukastensystem kann fast jeden Kundenwunsch realisieren und umsetzen. Ganz nebenbei, eine professionell geplante und auf die Bedürfnisse optimal umgesetzte Druckluftanlage spart auch im kleineren Bereich Antriebsenergie. Es entspricht auch absolut dem heutigen Zeitgeist, Energie zu sparen. Dem sollte man auch Rechnung tragen und Airko bietet dazu die technischen Lösungen."

Mobil und vielseitig. Mit neuem Design präsentiert sich seit Kurzem die tausendfach bewährte Kolbenkompressoren-Reihe Primus 5000 bis 8004. „Bei diesen mobilen, vielseitigen, leisen, luftgekühlten, ein- oder zweistufigen Verdichter-Reihen mit Direktantrieb handelt es sich um Hochleistungsprodukte in Spitzentechnologie, die überzeugend die erste Wahl für viele professionelle Handwerks-, Gewerbe- und Industrielösungen sowie Erstausrüstungen darstellen", so Peter Lamm. Die Primus-Reihe wird mit Antriebsleistungen von 1,5 bis 3,8 kW und 10 bar Höchstdruck angeboten. Die Kolbenkompressoren sind leicht anzupassen, zuverlässig und bringen laufruhige Topleistungen auch bei höherem Luftverbrauch sowie Dauerbetrieb. Weiters überzeugen sie in ihrer Leistungstransparenz durch höchste Wirtschaftlichkeit sowie maximalen Wirkungsgrad. Auf diese in Schiedlberg produzierte Primus-Reihe gewährleistet Airko 36 Monate Garantie sowie 15 Jahre Ersatzteilhaltung.

Die Schraubenkompressoren der Solution-Reihe bieten starke Leistungen auf kleinstem Raum

Neu für Gewerbebetriebe mit unterschiedlichem Luftbedarf sind auch die Kolbenkompressoren der Serie Silko in fahrbarer und stationärer Ausführung. Sie werden in schalldämmender Ausführung (Schalldämmbox) mit und ohne Behälter bis 7,5 kW Antriebsleistung angeboten und sind ideal für die direkte Installation am Arbeitsplatz in Kfz-Werkstätten und Tischlereien, da der Geräuschpegel unter 72 dB(A) liegt.

Schraubenprogramm für Europa. Das neue, eigene Europa-Schraubenkompressorenprogramm umfasst die Serie Solution, die im Leistungsbereich von 2,2 bis 22 kW, mit Keilriemenantrieb und auf Wunsch auch mit Drehzahlregelung angeboten wird – entweder als Stand-Alone-Variante oder als Komplettlösung (4-in-1-System) auf 1 m² Grundfläche mit Kompressor, Kältetrockner, Filtersystem und Behälter. Damit können alle Anwendungen im Gewerbe- und Kleinindustriebereich abgedeckt werden. In höchster Qualität, mit bester Wirtschaftlichkeit und selbstverständlich auf Wunsch auch mit Wärmerückgewinnung.

Primus 6002: laufruhiger Zweizylinderkompressor für höheren Luftverbrauch FOTOS: AIRKO

Interessenten finden detaillierte Informationen bereits im neuen Airko-Katalog 2011/2012 für Handwerk, Gewerbe und Kleinindustrie unter www.airko.at. ◆

LAbg. GR Komm.-Rat Ing. Mag. Bernhard Dworak, Obmann des VFT

Neue Freiheiten im Kfz-Teilemarkt

Trotz der Erfolge für den freien Kfz-Teilemarkt ist unsere Arbeit noch lange nicht getan. Allein der legale Versuch seitens einzelner Automobilhersteller, freien Kfz-Teile-Fachhändlern den Zugang zu Originalersatzteilen zu verwehren, beweist dies. Zurück zum Positiven: Die Euro 6-Verordnung nimmt Gestalt an, so die FIGIEFA. Der freie Reparatur- und -Teilemarkt könnte auch im Nutzfahrzeugbereich Realität werden. Ziehen wir Zwischenbilanz.

- Seit 1. Juni 2010 gilt die Aftermarket-GVO. Sie ermöglicht – fast uneingeschränkt – den Verkauf von Qualitätsteilen an Pkw und Lkw ab dem Tag der Erstzulassung ohne Verlust der Gewährleistung oder Garantie seitens des Fahrzeugherstellers. Das bringt dem freien Kfz-Teilemarkt „eine chancenreiche Zukunft".
- Am 20. Juni 2011 wurde der freie Zugang zu Fahrzeugdaten gesetzlich fixiert. Die Europäische Kommission hat in Ergänzung zur Euro-5-Verordnung das Gesetz zur Freigabe der elektronischen Ersatzteil-Identifikationsdaten für Pkw erlassen. Damit sind Autohersteller in ganz Europa ab sofort unter anderem dazu verpflichtet, den freien Werkstätten und den freien Kfz-Teilehändlern diese Daten detailliert zugänglich zu machen.
- Diese „neuen Freiheiten" des Kfz-Teilemarktes im Bewusstsein der freien Kfz-Teilehändler, der fabrikatsungebundenen Kfz-Betriebe und besonders bei den Fahrzeughaltern zu implementieren, sieht der Verband der freien Kfz-Teile-Fachhändler (VFT) als seine Hauptaufgabe.
- Die offene Agenda:
  1. Euro 6: Noch nicht am Ziel, aber am Weg sind die Interessenvertreter beim freien Zugang zu den Fahrzeugdaten im Nkw-Bereich. Der vorliegende Entwurf der EU-Kommission der Implementierungsmaßnahmen (OBD, Reparatur- und Wartungsinformationen) zur Euro 6-Verordnung findet weitgehende Zustimmung des Ersatzmarktes. Hierbei geht es um die Einbeziehung bzw. um die gleichlautende Vorgangsweise wie sie für den Pkw-Bereich in der Euro 5/6-Verordnung bereits festgeschrieben wurde. Die Abstimmung darüber wird noch heuer fallen.
  2. Right-to-Repair – Die 2007 gestartete Kampagne will die Diskriminierung des Qualitätsteils gegenüber dem Fahrzeugoriginalteil aufbrechen. Dieses Ziel ist noch nicht erreicht.

Ein klares Bekenntnis gegen Schwarzarbeit legte der VFT erst kürzlich ab. Das Motto: „Saubere Rechnung, saubere Geschäfte". Nicht alle Kunden im Kfz-Teilehandel, die sich beim Barverkauf als Privatpersonen ausgeben, verwenden die gekauften Waren privat. Wenn ein Verkäufer das erkennen kann oder der Unternehmer das weiß, kann das für ihn finanzstrafrechtliche Konsequenzen haben: Er wird zum Beitragstäter. Mit der Einhaltung aller Bestimmungen des §11 UstG Abs. 1 ist der Verkäufer auf der sicheren Seite.

Verband der freien Kfz-Teile-Fachhändler (VFT)
Telefon, Fax: +43/1/616 60 76
E-Mail: office@vft.at, www.vft.at

Wischerblätter von Hella sorgen für besten Durchblick

Wischerblätter sind oft großen Belastungen ausgesetzt. Egal ob Blütenstaub oder Schneeregen, sie entfernen zuverlässig alles, was die Sicht durch die Scheibe beeinträchtigen könnte. Mit der Zeit nutzen Wischerblätter sich jedoch ab, ein Austausch wird nötig. Doch bei der Auswahl fällt die Entscheidung oft schwer. In einem ausführlichen Test prüften die Gesellschaft für Technische Überwachung (GTÜ) acht verschiedene Scheibenwischer. Das Ergebnis: Die gelenklosen Wischer von Hella erhielten das Prädikat „sehr empfehlenswert", mit 459 von 500 möglichen Punkten. Besonders gut schnitten sie in den Bereichen Montage, Reinigungsleistung und Verschleiß ab. Hella Marketing-Experte André Korff ist sehr zufrieden mit dem Ergebnis. „Es zeigt den Kunden eindeutig, dass Qualität sich auszahlt. In der Kategorie Preis-Leistung haben die Hella Wischerblätter zudem als einziges Produkt die volle Punktezahl erhalten."

Hella begleitet Werkstätten in die Zukunft. Der Anteil der Elektrik- und Elektronik-Komponenten in Fahrzeugen steigt ständig. Als kompetenter Partner von Großhandel und Werkstätten bietet Hella ein umfangreiches, stetig wachsendes Elektrik- und Elektronik-Sortiment mit guter Marktabdeckung. Darüber hinaus unterstützt das Unternehmen Werkstätten kontinuierlich bei der Verbesserung ihres technischen Know-hows. Schließlich entstehen durch die größere Produktvielfalt auch neue Anforderungen an das Fachwissen. Werkstätten können daher im Rahmen der Elektrik- und Elektronik-Kampagne 2011 praxisnahe Unterstützung für ihren Alltag von Hella erhalten. Wesentliche Elemente sind unter anderem verschiedene, umfangreiche Broschüren sowie ein praktisches Poster zum Thema „Abgasrückführungsventile im Kraftfahrzeug". Es gibt neben möglichen Ausfallursachen auch Tipps zur Fehlersuche. Des Weiteren sind im Internet kostenlos kurze Technik-Filme zu AGR-Ventilen und Lambdasonden verfügbar, die der Werkstatt schnelle, konstruktive Hilfestellung in verschiedenen technischen Problemsituationen bieten. Online steht zudem ein Know-how-Tool zur Verfügung: Hier kann die Werkstatt als registrierter Nutzer des kostenlosen Hella Aftermarket Clubs auf eine riesige Datenbank an technischen Informationen zugreifen und automobile Technik – wie zum Beispiel Bauteile, Komponenten und Funktionen von Fahrzeugen – in animierter 3-D-Technik erleben. ◆

Broschüren, Videos und Poster stärken die Werkstattkompetenz im Bereich Elektrik und Elektronik FOTO: HELLA

Energiesparen in der Drucklufttechnik liegt voll im Trend

Der Energieverbrauch einer Druckluftstation macht bisweilen 70 % und mehr der gesamten Lebensdauerkosten aus. Dass Energiesparen hier ein großes Thema ist, liegt auf der Hand. Jedes Prozent Reduktion bedeutet bares Geld für den Anwender und macht Spitzentechnologie erschwinglich. Das hat AGRE Kompressoren frühzeitig erkannt und setzt mit seinem Programm voll auf das Trendthema Energiesparen.

Von Druckluft-Experten besonders geschätzt sind die Allegro-Schraubenkompressoren mit drehzahlveränderlichem Antrieb. So wird nur gerade so viel Energie verbraucht, wie eben an Druckluft benötigt wird. Die Einsparungen sind enorm, im Schnitt um 35 %, belegt durch zahlreiche Anwendungsbeispiele. Besonderheit der Allegro-Kompressoren sind der Direktantrieb schon ab 15 kW Leistung sowie die kompakte, voll integrierte und wartungsarme Bauform bei niedrigstem Schallpegel. So können Trockner und auch Wärmerückgewinnung integriert werden, was nochmals einige Prozent an Energieeinsparung bringt. Perfektioniert werden die Allegro-Maschinen durch einen ebenfalls brandneuen elektronischen Regler, AirControl 5. Dieser senkt den Energieverbrauch, indem das Betriebsverhalten intelligent optimiert wird. Auch schützt der Regler die Anlage, kündigt Services rechzeitig an und vermeidet schon im Voraus teure Reparaturen. Dass der Regler volle Netzwerkfähigkeit bietet, versteht sich da schon fast von selbst. Die AirControl 5 kommt Anfang nächsten Jahres auch nach Österreich. Die meisten Unternehmen haben die Mehrkosten einer solchen Anlage bereits nach ein bis zwei Jahren amortisiert, danach spart der Betreiber bares Geld mit jeder Betriebsstunde.

Stern der Produktpalette ist und bleibt aber der SCK-Schraubenkompressor. Damit erhält der Anwender eine vollständige Druckluftstation auf weniger als einem Quadratmeter. Die SCK bestechen durch Zuverlässigkeit, Laufruhe, Energieeffizienz und herausragendes Preis-Leistungs-Verhältnis. Kein anderer Schraubenkompressor wird von AGRE-Kunden deshalb mehr geschätzt.

Im Bereich der Kolbenkompressoren stellte AGRE zuletzt die stärkste Maschine der Modellpalette vor. Der MGK1151 ist noch stärker, noch belastbarer und bringt noch mehr Luft. Profis wissen, die Aluminium-Dauerläufer von AGRE mit energiesparendem Direktantrieb sind vorbildlich. In puncto Zuverlässigkeit gibt es wohl kaum Vergleichbares am Markt.

Der bewährte Allegro-Schraubenkompressor FOTO: AGRE

Mit einem dichten Netz an Kundendiensttechnikern und Servicestützpunkten in Österreich erfüllt AGRE auch die Anforderungen der Kunden über die Investition hinaus. „Denn nur eine Anlage, die über die gesamte Lebensdauer perfekt läuft, bleibt auch wirtschaftlich und bereitet keine Sorgen“, ist AGRE-Geschäftsführer Michael Khang überzeugt. „Wir helfen unseren Kunden damit auf ihrem Weg zu mehr Wirtschaftlichkeit und Umweltbewusstsein.“

Innovative Arbeitsbekleidung verbindet Funktion und Design

Moderne Arbeitsbekleidung kann und darf heute nicht mehr nur die Funktionen Arbeitsschutz und Prävention in den Vordergrund stellen. Design und Flexibilität, die ansprechende Einbindung in das unternehmensspezifische Corporate Design, Imagewerbung und Mitarbeiterbindung sowie ein sicherer Investitionsschutz sind weitere maßgebliche Aspekte, die bei der Entscheidung für die Arbeitskleidung einen hohen Stellenwert haben müssen.

Die Arbeitsbekleidungslinie Modyf von Würth umfasst unter anderem Jacken und Latzhosen FOTOS: WÜRTH

Genau diese Philosophie lag bei der Entwicklung der Bekleidungslinie von Würth – Modyf zugrunde. Die Kollektionen umfassen moderne Arbeitsjacken, Latz- und Bundhosen, Westen, Softshelljacken kombinierbar mit Fleece, Parka, T-Shirt, Polos und vielem mehr. Die Bekleidung besteht aus einem besonders pflegeleichten und funktionellen Mischgewebe aus 65 % Polyester und 35 % Baumwolle gefertigt bis hin zur reinen Baumwolle. Dadurch lassen sich die Kleidungsstücke auf einfache Weise mit normaler 60 Grad-Wäsche problemlos reinigen.

Ein weiterer Vorteil der neuen Produkte liegt im geringen Gewicht von nur 245 bis 300 g/m², was einen entsprechend hohen Tragekomfort bietet. Praktisches Zubehör wie zusätzliche Anstecktaschen und Knieschutzkissen für die Hosen steigern die funktionalen Qualitäten der Bekleidungslinie. Die Kombination von Knieschutzkissen und Hosen ist entsprechend der neuesten Norm DIN EN 14404 „Knieschützer für Arbeiten in knieender Haltung" zertifiziert und gewährleistet damit dem Anwender eine maximale Sicherheit. Darüber hinaus sind alle Kleidungsstücke in allen gängigen Größen sowie zum großen Teil in unterschiedlichen Farbkombinationen erhältlich, sodass für die verschiedenen individuellen Anforderungen eine entsprechend große Auswahl zur Verfügung steht. Bei den Bekleidungsprodukten wurde an attraktiven und auffälligen Stellen Platz gelassen für die Anbringung individueller Firmenlogos. ◆

www.wuerth.at

Promotion

Porsche prämiert Eberspächer

Die Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG hat ihre zehn besten Lieferanten ausgezeichnet. Der Esslinger Abgastechnikspezialist Eberspächer wurde in der Kategorie Produktionsmaterial für seine herausragende übergreifende Arbeit – von der Produktentstehung über die Serienlieferung bis hin zur Ersatzteilversorgung – ausgezeichnet.

Der Porsche Supplier Award 2011 würdigt die hervorragende Partnerschaft, Kommunikation und das Engagement von Eberspächer. Dr. Thomas Wünsche, Geschäftsführer Eberspächer Exhaust Technology, freut sich über die Bestätigung: „Der Lieferantenpreis von Porsche belegt unseren Anspruch, sowohl bei der Entwicklung neuer Systeme als auch bei der Qualität unserer Serienprodukte für unsere Kunden Höchstleistungen zu erzielen."

Die Eberspächer-Gruppe liefert Abgasanlagen für die aktuellen Porsche-Modelle Carrera und Boxster. Die Preisverleihung fand Mitte Juli im Porsche Werk Leipzig statt. Im Mai hatte Volvo Powertrain Eberspächer mit dem Lieferantenpreis „Best Innovation" für Nutzfahrzeug-Abgassysteme ausgezeichnet. ◆

Eberspächer erhält den Porsche Lieferantenpreis „Connecting Excellence" 2011. Die Skulptur kennzeichnet durch ihre drei Säulen die gemeinsame Optimierung der Zusammenarbeit als Voraussetzung für das beste Ergebnis FOTO: EBERSPÄCHER/PORSCHE

Textilversorgung in Perfektion für die Kfz-Branche

Die Textilservice Brolli GesmbH besteht seit 1922 als Familienunternehmen und verfügt mittlerweile über eine 25-jährige Erfahrung auf dem Mietberufskleidungssektor. Als Textil-Vollversorger hat sich das nach ISO 9001, ISO 13485, ISO 14001 und EN 16001 zertifizierte Unternehmen im Gesundheitswesen, bei Senioren- und Pflegeheimen, in der Hotellerie und Gastronomie sowie in der Industrie einen guten Namen gemacht.

Textilservice Brolli hat eine über 25-jährige Erfahrung auf dem Mietberufskleidungssektor

Täglich werden mehr als 70 Tonnen Wäsche gewaschen und 30.000 Bekleidungsteile bearbeitet. Diese beeindruckenden Zahlen sind ein Resultat der langjährigen Erfahrung und bewährten Prozesse, die Tag für Tag bestens bewältigt werden.

Geschäftsführer Helmut Brolli jun.

200 zufriedene Kunden aus der Autobranche. Das Grazer Unternehmen, das derzeit rund 420 Mitarbeiter/-innen an seinen 2 Standorten am Kalvariengürtel und in der Wiener Straße beschäftigt, beliefert rund 2.500 Kunden. Aus der Automobilbranche versorgt man gegenwärtig rund 200 Unternehmen mit Mietkleidung, darunter viele bekannte Vertrags- und freie Werkstätten, aber auch eines der größten Unternehmen der Autobranche in Österreich, die Firma Magna Steyr Fahrzeugtechnik. Brolli wird bereits in dritter Generation von Helmut Brolli jun. geführt, der die Stärken seines Unternehmens bei Mietberufsbekleidung so definiert: „Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unserer Kunden müssen die Gewissheit haben, dass die Arbeitskleidung für den jeweiligen Arbeitsplatz den Sicherheitsstandards entspricht, einen hohen Tragekomfort aufweist und die Textilien zur rechten Zeit wieder zur Verfügung stehen." All das erfüllt das steirische Traditionsunternehmen und bietet seinen Kunden ein breites Spektrum an Kollektionen in verschiedensten Farben und Funktionen. Das Gewebe ist dabei stets widerstandsfähig und zeichnet sich durch höchsten Tragekomfort aus. Selbstverständlich werden auch Schutzkleidungen geführt, die auf verschiedenste Anforderungen abgestimmt sind.

Vielfältig, das Angebot der verschiedensten Kollektionen

Service für Kunden und Umwelt. Für jeden Kunden besteht die Möglichkeit in seinem Betrieb ein Schranksystem aufstellen zu lassen, in dem Mitarbeiter ihre schmutzige Kleidung retournieren und gleichzeitig ein eigenes Fach besitzen, aus dem sie wieder saubere Kleidung entnehmen können. Ein weiteres Plus ist das Emblem-Service, bei dem Kundenlogos sowie -embleme an der Kleidung angebracht werden und so zusätzlich die Corporate Identity unterstreichen.

Die Vorteile für den Kunden liegen auf der Hand: Es entfallen Kapitalbindung und Lagerhaltung sowie der gesamte logistische Aufwand. Brolli stellt die Kleidung zum gewünschten Zeitpunkt an den gewünschten Ort zu und holt sie natürlich auch wieder ab. Die Textilien sind schadstoffgeprüft, werden einem zertifizierten, hygienischen Waschprozess unterzogen und entsprechend instand gehalten. Als erstes steirisches Unternehmen erhielt man die Zertifizierung nach ISO 14001 für Umwelt- und EN 16001 für Energiemanagement. Somit haben alle Kunden die Gewissheit, dass bei der Reinigung und Aufbereitung der Wäsche die Umwelt geschont wird. ◆

Neu: Auch für Lackierer!
Plasticrepairer-Set ab € 295,– frei Haus

Vom Profi für Profis! www. s-r-a.ch
- Klammer-Einschmelzgerät mit Temp.-Kontrolle.
- Keine Überhitzung von Klammern und Kunststoff.
- Onlinebestellung mit Rückgaberecht.
- 5 Jahre Garantie.

Carrosserie Amriswil AG
8580 Amriswil/Schweiz
Tel. +41/71/411 51 51, Fax +41/71/411 24 38

Mit Schutzkleidung auf der sicheren Seite

AUTOSERVICE bringt in dieser Ausgabe ein Special über Arbeitsschutzkleidung und Arbeitshygiene in der Kfz-Werkstätte. Denn um Verletzungen zu vermeiden, kann man nicht genug für das Thema Sicherheitsvorkehrungen sensibilisiert werden. Und dazu zählt als Grundvoraussetzung das Tragen von Arbeitsschutzkleidung.

In Österreich sind das Wissen rund um Arbeitssicherheit und betriebliche Sicherheitsstandards sehr hoch. Laut Auswertung der anerkannten Arbeitsunfälle der Allgemeinen Unfallversicherungsanstalt (AUVA) ist die Zahl der Arbeitsunfälle in Österreich weiterhin rückläufig: Österreichweit konnte bei den Arbeitsunfällen der Erwerbstätigen mit 117.538 Unfällen im vergangenen Jahr ein Minus von 12,4 % verbucht werden. Dennoch erleidet jeder dreizehnte Arbeiter jährlich einen Arbeitsunfall, der eine Ausfallzeit von mehr als drei Tagen zur Folge hat. Die Kosten für Schutzkleidung sind im Verhältnis zu den finanziellen Folgen eines Arbeitsunfalls oder gesundheitlichen Beeinträchtigungen gering. Schutzbekleidung sollte daher so selbstverständlich sein wie in der Freizeit, etwa beim Sport. Denn jeder Arbeitsunfall ist einer zu viel. Die Wahl der richtigen Schutzkleidung ist von großer Bedeutung und keine einfache Routinesache. Hier ist Fachwissen gefragt. MEWA Textil-Management kann in diesem Bereich jahrzehntelange Erfahrung und ein hochqualifiziertes Produktentwicklerteam vorweisen.

(v.r.) Der kaufmännische Geschäftsführer Bernd Feketeföldi und der technische Geschäftsführer Stefan Janzen von MEWA Textil-Management in Schwechat-Rannersdorf

Um bei der Auswahl der geeigneten Persönlichen Schutzausrüstung (PSA) zu unterstützen und anschließend auszustatten, arbeitet das in Österreich mit der Zentrale in Schwechat-Rannersdorf vertretene Unternehmen mit Experten aus Forschung, Lehre und Praxis zusammen. Ob thermische Einwirkungen, Funkenflug oder chemische Stoffe – die Schutzkleidung von MEWA bietet für jede Branche und ganz besonders für die hohen Anforderungen im Kfz-Gewerbe das entsprechende Höchstmaß an Sicherheit. Gemeinsam mit Gewebeherstellern und Forschungsinstituten wird ständig an der Entwicklung innovativer Gewebe und Fasern für Schutzkleidung gearbeitet. In intensiven Testverfahren wird Belast- und Haltbarkeit überprüft und optimiert. Neben der Schutzwirkung der Kleidung werden aber auch Aspekte wie Bequemlichkeit und modische Trends berücksichtigt.

Perfektes Dienstleistungssystem. MEWA bietet die Schutzkleidung im Dienstleistungssystem an. Dabei erhält der Kunde von der Beratung bei der Auswahl über die Bereitstellung bis zur Pflege und zum Austausch der

MEWA bietet Schutzkleidung im Dienstleistungssystem. Hohe Textil-Qualität eines perfekten Logistikers, lautet die Devise

PSA alles aus einer Hand. Konkret bedeutet das, dass die Kleidung bereitgestellt, geholt, instandgesetzt und frisch gewaschen wieder angeliefert wird. Es wird dafür gesorgt, dass die Kleidung sachgemäß behandelt wird und die Schutzleistung auch nach dem Waschen dem Stand der Technik entspricht. Sorgfältige Kontrolle und fachgerechte Instandhaltung bedeuten ein Plus an Sicherheit für die Mitarbeiter. Vom hohen Qualitätsstandard konnte sich AUTOSERVICE bei einer Werksführung in Schwechat-Rannersdorf im Juli überzeugen. Bei der Auswahl des passenden Schutzes darf jedoch der am Trageort tatsächlich existierende Bedarf niemals übersehen werden. „Bei der Anschaffung von Schutzkleidung sollte man nicht allzu vertrauensvoll mit jedem angebotenen Breitbandschutz umgehen. Denn eine Schutzkleidung ohne Prüfung auf Tauglichkeit für den Tätigkeitsbereich des

Putztücher von MEWA werden in hunderten Werkstätten in Österreich verwendet

Trägers einzusetzen kann sehr riskant sein", empfiehlt Bernd Feketeföldi, seit bereits zehn Jahren kaufmännischer Geschäftsführer von MEWA Österreich.

Multifunktionskleidung im Trend. Besonders hoch im Kurs steht zurzeit Multifunktionskleidung. Bis zu zehn Normen erfüllen diese Alleskönner in Sachen Schutzkleidung und implizieren damit, ihre Träger gegen ebenso viele Gefährdungen zu schützen. Die Kombination von Hitze- und Flammschutzkleidung mit Chemikalienschutz und Antistatikeigenschaften ist längst zu einem Standardangebot geworden. Feketeföldi: „Schutzkleidungen können heute weit mehr als vor einigen Jahren und sind mit vielfältigen Schutzfunktionen ausgestattet. Wichtig ist dabei, dass das gesamte Handling passt und mit dem Arbeitsprozess in der Werkstätte konform geht. Das ist sicher eine unserer wichtigen Aufgaben. Denn wir verstehen uns schließlich als Logistiker im Dienste der Autowerkstätte", ergänzt Feketeföldi.

Mit Putztüchern bei Werkstätten hoch im Kurs. Eine besonders starke Position hat das 1908 in Deutschland gegründete Unternehmen in der Autobranche mit Putztüchern. „Wir beraten unsere Kunden über die richtige Auswahl von Betriebstextilien für Putzzwecke, beliefern sie und sorgen dafür, dass die Putztücher sauber und funktionstüchtig bleiben. Bei Mewa-weit jährlich 783 Millionen gewaschenen Putztüchern kommt natürlich einiges zusammen", bestätigt Stefan Janzen, technischer Geschäftsführer von MEWA in Schwechat-Rannersdorf. Wobei diese Dienstleistung in das strategische Umweltmanagement nach IS0 14.001 einfließt, gewinnt man doch einen großen Teil des werkseigenen Energiebedarfs aus den ausgewaschenen Schmutzstoffen. Janzen: „Wir beschäftigen uns intensiv damit, ressourcenschonend zu sein und mit möglichst wenig Energie-, Wasser- und Waschmitteleinsatz ein bestmögliches Ergebnis zu erzielen. Und ich denke, das gelingt uns sehr gut. Allein durch die Wärmerückgewinnung aus dem Abwasser ergibt sich eine enorme Reduzierung der Umweltbelastung". In Österreich beliefert MEWA gegenwärtig knapp 3.000 Werkstätten mit Tüchern oder Schutzkleidung, ist besonders stark bei Werkstätten der Marken VW, Audi, Opel, Citroën, Mercedes und Hyundai vertreten und beliefert auch die Technogruppe. Wobei die Zusammenarbeit mit der Autobranche mittlerweile nicht hinter den Werkstatttoren endet. Bernd Feketeföldi: „Als einziger Lieferant der Kfz-Werkstätten haben wir nun auch Businesskleidung im Programm, die sich bei Autohaus-Verkäufern aber auch Führungskräften wachsender Beliebtheit erfreut. Auf diese Weise sind wir auf dem Bekleidungssektor auf dem Weg zum Komplettausstatter von Kfz-Betrieben in Österreich." ◆

Eine neue Sparte: Businesskleidung für Verkäufer im Autohaus

Sondermodell in trendiger Fantasy-Tattoo-Optik

Dieser Herbst wird wild: Unter der treffenden Bezeichnung „Heart & Soul" lanciert Sata die erste limitierte Sonderedition der Hochleistungspistole Satajet 4000 B in einem einzigartigen Fantasy-Tattoo-Design.

Das mit großer Detailverliebtheit gestaltete Design der Lackierpistole stammt von der bekannten amerikanischen Airbrush-Künstlerin Leah Gall und wirkt wild, emotional und frech.

Zur Freude der Lackierer ist dieses Sondermodell dank der speziellen Oberflächenveredelung ganz normal im harten Arbeitsalltag einsetzbar. Sollte die Lackierpistole dem einen oder anderen zu schade für die Praxis sein – Sammler schätzen die Sata-Sondereditionen als Kunstobjekte in der Vitrine. Auch als hochwertiges Geschenk für herausragende Leistungen von Mitarbeitern oder zu besonderen Anlässen ist die Satajet 4000 B Heart & Soul die richtige Wahl.

Sonderedition „Heart & Soul" der Satajet 4000 B
FOTO: SATA

Lackierer können zwischen der „extra sparsamen" HVLP-Variante und der „extra schnellen" RP-Variante mit optimierter Hochdrucktechnik wählen. Beide Varianten gibt es sowohl in Standard- als auch in Digitalausführung und in sämtlichen Düsengrößen.

Die Sondermodelle können während des Aktionszeitraumes vom 19. September bis 31. Oktober 2011 beim Sata-Fachhandel bezogen werden. ◆

Mieten statt kaufen macht sich bezahlt

Bereits 1916, noch zu Zeiten der Monarchie gegründet, ist Salesianer Miettex heute eines der traditionsreichsten international tätigen Mietwäsche-Unternehmen. Geschäftsführender Gesellschafter des Familienbetriebs in dritter Generation ist Mag. Thomas Krautschneider, weitere Geschäftsführer sind Josef Dutter, CEO für die sechs ost- und südosteuropäischen Staaten, wo Salesianer Miettex Niederlassungen hat und Dr. Andreas Philipp für Österreich.

Das renommierte Unternehmen setzt auch in Österreich auf die Präsenz in der Nähe der Kunden und die daraus zu erzielenden logistischen Vorteile. „Wir haben in Österreich elf Betriebe, ein Salesianer Miettex Betrieb ist somit immer in der Nähe und sorgt für die rasche, professionelle Reinigung und natürlich Qualitätskontrolle der Mietwäsche. Rund 12 Prozent unseres Umsatzes erzielen wir in der Autobranche, wo wir 1.100 Kunden fast aller Automarken betreuen. Das Kundenspektrum reicht vom großen Mehrmarkenautohaus bis zur kleinen freien Werkstätte. Uns ist kein Auftrag zu groß und keiner zu klein. Für jeden Kfz-Betrieb macht sich mieten statt kaufen bei der Arbeitskleidung bezahlt. Besonders in wirtschaftlich unsicheren Zeiten, da aus Fixkosten flexible Kosten werden und Lagerhaltung sowie eine Menge an Verwaltungsaufwand eingespart wird. Hinzu kommt, dass es einen Trend zur gläsernen Werkstätte auch bei kleinen Betrieben gibt. Der Kunde möchte sehen, wie sein Fahrzeug instandgesetzt wird. Auch in diesem Fall ist eine einheitliche, standardisierte Kleidung von großem Vorteil. Sie bringt einen Imagegewinn und stärkt auch das Zusammengehörigkeitsgefühl der Werkstätten-Crew“, berichtet Dr. Andreas Philipp, der weiß, wovon er spricht. War er doch in seiner Jugend Torhüter des Eishockeyvereins WEV und weiß somit am besten, wie man sich anziehen muss, um bestens geschützt zu sein.

Dr. Andreas Philipp, Geschäftsführer von Salesianer Miettex: „Uns ist kein Auftrag zu groß und keiner zu klein.“

Klinisch saubere Arbeitskleidung. Tatsächlich ist Salesianer Miettex in Sachen Schutz und Hygiene sicher federführend. Alle Kleidungsstücke sind hygienisch reine Textilien durch standardisierte, desinfizierende Waschverfahren. Betreut Salesianer Miettex doch traditionell auch viele Krankenhäuser und Hotelbetriebe, wo auf Hygiene natürlich besonderer Wert gelegt wird. Die Autobranche profitiert davon und deren Mitarbeiter kommen somit in den Genuss von buchstäblich klinisch sauberer Arbeitskleidung. Und der Kfz-Werkstättenbetreiber hat die Gewissheit, den gesamten logistischen Ablauf an einen Vollprofi delegiert zu haben. Jeder Mitarbeiter erhält die passende Arbeitskleidung in mindestens dreifacher Ausstattung. „Eine hat er an, eine ist in der Reinigung, die dritte steht als Reserve zur Verfügung“, weist Dr. Andreas Philipp daraufhin, dass Salesianer Miettex nichts dem Zufall überlässt.

Großes Kosteneinsparungspotenzial. Somit hat der Mitarbeiter die Sicherheit, immer eine frisch gewaschene Arbeitskleidung zur Verfügung zu haben. Geht das Arbeitsgewand kaputt, wird es bei Salesianer Miettex repariert oder ausgewechselt. Allein in der hochmodernen Anlage in der Unternehmenszentrale in Wien 14 werden täglich 10.000 Arbeitskleidungsteile bearbeitet. Nach der Wäscheschleuder mit 600 U/min. in einer gigantischen zwei Meter großen Trommel werden die Kleidungsstücke mit einem Kleiderbügel „verheiratet“, wie es im Fachjargon der Profiwäscher heißt. Dies bedeutet, dass der Barcode des Bügels mit dem Barcode der Kleidung eine Einheit bildet. Die Grundvoraussetzung dafür, dass es auch bei einer gewaltigen Menge an zu waschender Arbeitskleidung zu keinen Fehlern kommt. Dr. Andreas Philipp: „Wir leben in einer schnelllebigen Zeit mit einer großen Fluktuation am Arbeitsplatz. Für seine Mitarbeiter Arbeitskleidung anzuschaffen ist unzeitgemäß und kostenintensiv. Wir haben die passende, widerstandsfähige Arbeitskleidung für die Kfz-Werkstätte in allen Größen und freuen uns, dass unsere Dienstleistung in der Autobranche auf wachsenden Zuspruch stößt. Auch immer mehr freie Werkstätten entdecken nun die großen Vorteile von Mietkleidung. Eine Garnitur Arbeitskleidung, bestehend aus Jacke und Hose, kostet den Kunden im Schnitt pro Woche nicht mehr als eine Packung Zigaretten.“

Salesianer Miettex bietet die höchsten Hygiene-Garantien

225 Tonnen Wäsche werden täglich in modernsten Maschinen an elf Standorten in Österreich gewaschen

Gegenwärtig beschäftigt das Unternehmen in Österreich 1.250 Mitarbeiter und immerhin bereits 950 in Ost-/Südosteuropa, wo man in den nächsten Jahren in den Ländern, wo man vertreten ist, noch weitere Standorte eröffnen möchte. Bereits im Geschäftsjahr 2009/2010 übertraf man die magische Umsatzmarke von 100 Millionen Euro und befindet sich auf einem starken Expansionskurs. ◆

Corvette mit Remus High Performance Abgasanlage bricht alle Rekorde

WMS Corvette Z06 TGM mit einer Remus High Performance Abgasanlage aus Edelstahl FOTO: REMUS

Nach einer Umbauzeit von acht Monaten hatte die WMS Corvette Z06 TGM, aufgebaut von Coolchevy-Raceparts unter Tuner-Mastermind Heinz Schenk, bei der „Long Distance" in Berlin ihr erstes Rollout. Der nach allen Regeln der Kunst umgebaute 7,35 Liter V8-Bigblock leistet nach ausführlichen Abstimmungsarbeiten am Prüfstand deutlich über 1.000 PS und stemmt bei 1,5 bar Ladedruck an die 1.300 Newtonmeter Drehmoment auf die Walze. Abgasseitig ist das Hochleistungsaggregat mit einer Remus High Performance Abgasanlage aus Edelstahl ausgerüstet, die speziell für dieses Fahrzeug in der Entwicklungsabteilung entworfen und gefertigt wurde.

Teambesitzer und Pilot Bernd Weiskircher zeigte sich von der Performance beim ersten echten Fahreinsatz in Berlin beeindruckt: „Mit einer Zeit von 16,4 Sekunden für das Erreichen der 300 km/h-Marke haben wir den Anspruch, die schnellste Corvette Europas zu sein, deutlich unterstrichen. Die Endgeschwindigkeit von 343 km/h über die stehenden Meile ist auch top, aber noch nicht das Ende der Fahnenstange." Tuner Heinz Schenk dazu: „Bereits der erste Auftritt war überzeugend, besonders die 16,4 Sekunden für das Erreichen der 300er-Marke sind gewaltig. Beim Topspeed streben wir den Bruch der Fabelmarke von 400 km/h an und ich bin überzeugt, dass das gelingen wird. Der getunte Motor harmoniert perfekt mit der High Performance Abgasanlage von Remus und sollte nach weiteren Optimierungsschritten die Corvette auf knapp über 400 km/h befördern." ◆

Sonax unterstützt Partner aus dem Kfz-Gewerbe

Sonax punktet im heurigen Winter mit der Lieferung einer praktikablen Werkstatt-Abfüllstation für das Qualitätsprodukt Anti-Frost & KlarSicht FOTO: SONAX

Pünktlich bevor die Quecksilbersäule nach unten wandert, können sich die Sonax-Partner über zusätzliches Service-Geschäft freuen. Mit dem Sonax Anti-Frost & KlarSicht wird nur mit wenigen Wischtakten einer verschmierten Scheibe der Kampf angesagt. Es verhindert Düsenvereisung, lässt sich unkompliziert mit Leitungswasser mischen und verlängert durch schonende Reinigungsbewegung die Lebensdauer der Wischergummis. Die Kunststoff- und Lackverträglichkeit sowie der angenehme Zitrusduft runden das Top-Leistungsspektrum ab.

Im heurigen Winter gibt es für dieses Qualitätsprodukt eine praktikable Werkstatt-Abfüllstation, maßgeschneidert für 60 und 200 Liter-Gebinde. Ob als rollbare oder stationäre Werkstatt-Abfüllstation, Produkt, Werbemittel und Zubehör befinden sich kompakt auf nur einem Wagen. Zudem schützen Anti-Statik-Kabel vor elektrostatischen Aufladungen und ein Belüftungsdeckel verhindert das Entweichen von gefährlichen Dampf-Luft-Gemischen. Eine praktikable Qualitäts-Pumpe aus Edelstahl ermöglicht dabei maßgenaues Abfüllen, Dosieren und sauberes Einfüllen in den Wasserbehälter. Denn nur durch geeignete Gebinde und Abfülleinrichtungen kann eine saubere Arbeitsumgebung gewährleistet werden.

„Wir setzen im Werkstattgeschäft ausschließlich auf Markenqualität, da mit der Abfüllung eines Qualitätsproduktes wie Sonax AntiFrost & KlarSicht die Kundenzufriedenheit garantiert ist. Kunden akzeptieren dabei viel eher ein faires Preisniveau. Das Resultat: höhere Deckungsbeiträge für die Werkstätten. Markenfrostschutz hat noch dazu den Vorteil, dass er innovationsmäßig immer um eine Nasenlänge voraus ist", unterstreicht Johannes Artner die Stärken der umfassenden Produktrange. Dass die Qualität stimmt, beweisen zahlreiche Herstellerempfehlungen sowie Testergebnisse vom TÜV oder der GTÜ, die Fächerdüsentauglichkeit sowie beste Materialverträglichkeit bescheinigen. ◆

ATEV GRUPPE
Auto-Teile-Einkaufs-Verband

Der AUTOEXPERTE
Schlüpfen Sie unter das Dach der ATEV als Teilehändler der ATEV oder als Werkstatt in das Konzept des AUTOEXPERTEN!
Max-Eyth-Straße 25, D-71332 Waiblingen, Tel.: +49 7151 55811, Fax: +49 7151 563275
Mobil: +49 152 53792895, Mail: matthias.kessel@atev.de

Eine perfekte Kombination

Neue Druckluft-Exzenterschleifer von Bosch arbeiten optimal mit Stütztellern und Schleifmitteln von sia Abrasives zusammen – Kunden der part GmbH profitieren davon.

Perfekte Oberfläche gibt es nur mit dem optimalen Schliff. Die part GmbH, exklusives Vertriebsunternehmen für Schleifprodukte von sia Abrasives, Kleb- und Dichtstoffen von Sika sowie Druckluft- und Elektrowerkzeugen von Bosch Power Tools, bietet Kunden ab sofort ein eingespieltes Trio zum Schleifen an: Mit den neu entwickelten Druckluft-Exzenterschleifern von Bosch Power Tools sowie Stütztellern und Schleifmitteln von sia Abrasives kommt der Kfz-Profi aus Lackier- und Reparaturwerkstatt einfach und schnell zur perfekten Oberfläche.

Kunden der part GmbH profitieren von einem perfekt eingespielten Trio: Die neu entwickelten Druckluft-Exzenterschleifer von Bosch Power Tools arbeiten optimal mit Stütztellern und Schleifmitteln der Marke sia Abrasives zusammen FOTO: PART GMBH

Komfortables Arbeiten. Die Druckluft-Exzenterschleifer, die jeweils eine 5/16-Zoll-Telleraufnahme haben und 12.000 Umdrehungen pro Minute leisten, gibt's in drei verschiedenen Ausführungen: Der kleinste Exzenterschleifer hat einen Durchmesser von 80 Millimeter und einen Hub von 2,5 Millimeter – der spezielle Stützteller siapad liegt dem Gerät bereits bei. Die Arbeit mit der Maschine ist komfortabel: Mit nur 86,5 Dezibel ist der Schleifer besonders leise, und bei Vibrationen von gerade mal 2,4 m/s² kann der Fachmann das Gerät auch längere Zeit nutzen, ohne zu ermüden. Mitverantwortlich für den Komfort ist das geringe Gewicht der Maschine, die nur 600 Gramm auf die Waage bringt.

Zusätzlich bietet die part GmbH ihren Kunden zwei 150-Millimeter-Schleifer an, einen mit 2,5 und einen 5 Millimeter Hub. Die Lärmbelastung ist bei den großen Schleifern gering und liegt bei lediglich 85 Dezibel. Vibrationen von 2,86 m/s² und ein Gewicht von nur knapp 700 Gramm ermöglichen langes, ermüdungsfreies Arbeiten. Schleifstäube können bei den großen Schleifern einfach abgesaugt werden. Beide 150-Millimeter-Schleifer sind optimal abgestimmt auf die Stützteller yellow soft und siapad der Marke sia Abrasives, die der Lackierer in unterschiedlichen Härtegraden im Zubehörprogramm der part GmbH findet.

Softgrip-Handgriff. Optimalen Halt gewährt bei allen drei Maschinen der Softgrip-Handgriff. Die robuste Bauweise in typischer Bosch-Qualität sorgt selbst bei extremer Belastung für lange Standzeiten. Im umfangreichen Zubehörprogramm der part GmbH findet der Fachmann alles, was er für den optimalen Schliff braucht – von perfekt abgestimmten Stütztellern von sia Abrasives bis hin zum Schleifmittelprogramm siaspeed. ◆

Firmeninfo: Die part GmbH ist ein Gemeinschaftsunternehmen der international führenden Markenhersteller sia Abrasives und Sika – beides erfahrene Entwicklungspartner der Automobilindustrie. Die Produktpalette umfasst Kleb- und Dichtstoffe sowie Schleifmittel für Fahrzeugbau und Reparatur. Ihre technische Kompetenz bündeln die beiden Unternehmen in der Vertriebsgesellschaft part GmbH. Sie bietet, gemeinsam mit ihren Handelspartnern, optimale Lösungen für Pkw- und Nfz-Werkstätten aus einer Hand.

Umfrage zu Fahrerassistenzsystemen

Der Traum vom Autopiloten rückt immer näher. Fahrzeughersteller investieren erheblich in die Entwicklung und Verbesserung von Fahrerassistenzsystemen (FAS), um die Mobilität sicherer, einfacher und komfortabler zu gestalten. Fraglich ist nur, ob diese Systeme tatsächlich erwünscht sind und angenommen werden oder nur ein Meisterwerk der Technikaffinität darstellen. In einer aktuellen Umfrage von EurotaxGlass's wurden in den fünf größten europäischen Märkten Endkunden nach ihrer Einstellung zu Fahrerassistenzsystemen befragt. In Kooperation mit Harris Interactive, einem unabhängigen englischen Marktforschungsinstitut, wurde die Umfrage in Deutschland, Frankreich, Spanien, Italien und Großbritannien durchgeführt. Die bekanntesten FAS in Europa sind das "eingebaute Navigationssystem mit Farbdisplay" und "einfache Komfortsysteme" wie beispielsweise elektronische Einparkhilfen und adaptierbare Tempomate (Bekanntheit größer als 45 %). Nur knapp die Hälfte (46 %) der Befragten ist damit vertraut, ein eingebautes Navigationssystem zu bedienen. Am wenigsten bekannt sind Systeme, die den Abstand zum vorderen Fahrzeug kontrollieren, Verkehrsschilder erkennen oder dem Autofahrer mit einer Kamera beim Einparken helfen ("Advanced Parking Assistance") (Bekanntheit weniger als 30%). Generell wird die Nachfrage nach FAS durch die Marke und das Segment bestimmt, in dem sich das Fahrzeug befindet. Je größer beziehungsweise exklusiver („premium") ein Fahrzeug ist, desto höher ist auch die Nachfrage. Einfache Komfortsysteme wie akustische Einparkhilfen, adaptive Tempomaten oder Xenon- beziehungsweise LED-Scheinwerfer sind stärker nachgefragt als jedes andere FAS.

Parken, aufladen oder mieten von E-Autos

Die Parkhaus Elbl GmbH, Betreiberin von innerstädtischen Garagen in Wien, hat das Konzept einer Garage völlig neu gedacht: Die Garage wird zum Mobilitätsknotenpunkt. Kunden mit einem eigenen Elektrofahrzeug können dieses in der e-Carage einfach und bequem aufladen und währenddessen ihren gewünschten Tätigkeiten, wie arbeiten, einkaufen oder vielem mehr nachgehen. Die Stehzeit des Fahrzeuges wird somit effizient genutzt. Nach dem Ladevorgang wird die angelaufene Parkgebühr samt Stromauftankung am Kassenautomaten beglichen. Der für die Elektrofahrzeuge benötigte Strom wird von der am Dach installierten Photovoltaikanlage gewonnen.

Bewusstseinsbildung durch Transparenz. Für den Konsumenten wird diese ökologisch saubere Energiegewinnung mittels Web-Cam auf einen Flat-Screen der Elektrotanksäule übertragen. In diesem Live-Bild sieht man die tatsächliche Energiegewinnung und erfährt, wie viel Leistung produziert und wie viel CO_2-Ersparnis erreicht wird. Der allgemeine Stromverbrauch wird mit Stand-by Abschaltungen der Verbraucher und Umrüstung auf LED-Beleuchtung stark reduziert.

E-Car Vermietung. Ein wesentlicher Bestandteil der e-Carage ist die Vermietung von Elektrofahrzeugen, (kleine Viersitzer oder Kleintransporter). Dieses Angebot richtet sich vor allem an die Besitzer von Zweitautos oder Fuhrparks. Nutzen statt besitzen laut dabei die Devise. Die hohen Kosten der Erhaltung des eigenen Kfz fallen somit weg.

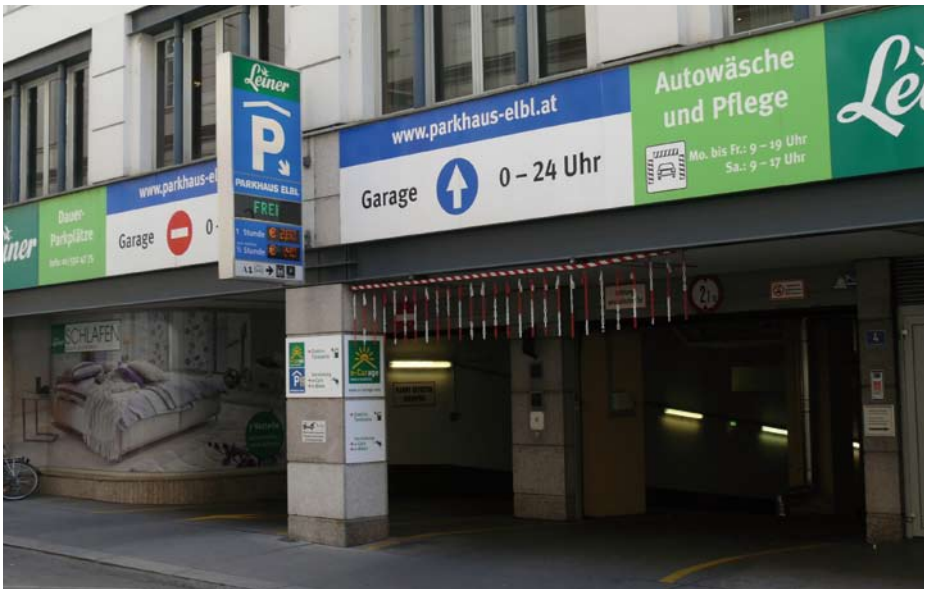
E-Bike Vermietung. Alternativ zum mehrspurigen Fahrzeug kann der Kunde in der e-Carage ein E-Bike anmieten. Auch ungeübte Gelegenheitsradfahrer kommen durch Unterstützung eines Elektromotors ohne Schwitzen an ihr Ziel und tun nebenbei etwas für ihre Gesundheit.

Die Reservierung kann modern und bequem über die Website www.e-carage.com erfolgen. Die Übergabe bzw. die Übernahme des Fahrzeuges in der e-Carage und eine automatische Verrechnung über Schrack bzw. Sikdata Systeme, gewährleisten einen reibungslosen und einfachen Ablauf. Trotz Vollautomatisierung der e-Carage wird der Kunde vom Personal des Parkgaragenbetriebes immer freundlich unterstützt.

Die e-Carage wird als Marke aufgebaut und selbst, mit Partnern (vor allem Filialbetreiber) oder im Franchisesystem an geeigneten Standorten in ganz Österreich umgesetzt. ◆

Michael Elbl, Geschäftsführer der Parkhaus Elbl GmbH

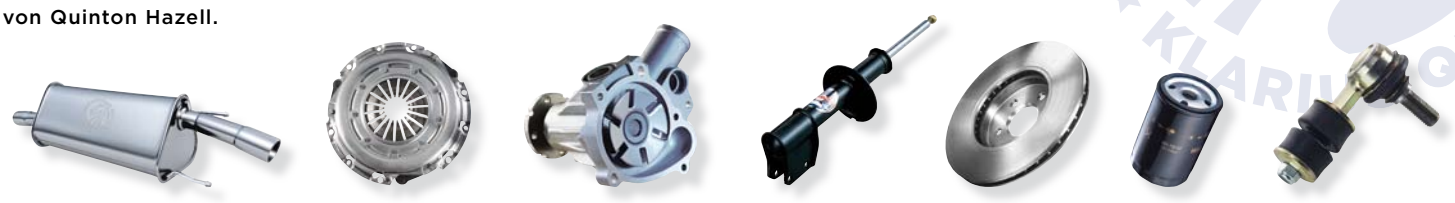
FOTOS: PARKHAUS ELBL



Die erste e-Carage befindet sich in der Karl Schweighofer Gasse in Wien 7

Wir produzieren Original-Qualität!

Seit 65 Jahren entwickeln und fertigen wir in unseren Werken Fahrzeugersatzteile in Original-Qualität für Fahrzeughersteller und den internationalen freien Ersatzteilmarkt. Unser Produktportfolio umfasst mehr als 100.000 Referenzen und erreicht mit einer sehr hohen Typenabdeckung nahezu den gesamten europäischen Fahrzeugmarkt. Jeden Tag liefern wir rund 40.000 Teile aus und bedienen damit über 5.000 Lieferpunkte in 136 Ländern. Entscheiden auch Sie sich für garantierte Original-Markenqualität von Quinton Hazell.



www.klarius.eu

www.quintonhazell.de

Klarius Group
Excellence in Every Part

QH
A Klarius Group Brand

Top-Qualität bei Bremsbelägen

Personell neu strukturiert präsentiert sich Honeywell Friction Materials für seine renommierten Bremsenteile-Marken Jurid und Bendix.

Seit Anfang Mai ist Patrick Haberzettl neben seinem bisherigen Tätigkeitsfeld Bayern auch für Österreich zuständig und am 1. März wurde Matthias Wohlfahrt neuer Sales Director bei Honeywell Aftermarket Europe. „Wir sind in Österreich mit einem sehr guten Vertriebspartnernetz ausgestattet, und es freut mich, dass ich bereits viele Kooperationspartner kennenlernen konnte“, berichtet Matthias Wohlfahrt, der auch an der ATP-Lieferantentagung Ende Juni in Niederösterreich teilnahm. Der Deutsche ist bereits seit 16 Jahren im Honeywell-Konzern beschäftigt und war zuvor im Unternehmensbereich Automation und Control Solutions tätig. „Meine vorrangige Aufgabe besteht darin, die Wahrnehmung der Honeywell-Marken Jurid und Bendix zu erhöhen. Denn schließlich profitieren besonders die Käufer des Kfz-Ersatzteilmarktes von unserer Stärke im Forschungs- und Entwicklungsbereich, die uns zum bewährten Erstausrüster in der Autoindustrie gemacht hat“, betont Wohlfahrt. Vom Know-how aus der Autoindustrie können natürlich auch Autoteile-Händler und Werkstätten Nutzen ziehen, wenn es ein Jahr nach Inkrafttreten der Kfz-GVO nicht nur um die Verfügbarkeit von Jurid Bremsbelägen, sondern zum Beispiel auch um Bendix Hydraulikteile geht. Wohlfahrt: „Unser Weg zur Erweiterung des Produktprogrammes für den Aftermarket wird weiter beschritten. Schon jetzt sind wir bei TecDoc stark präsent und haben seit Kurzem weitere zahlreiche neue Vercrossungen zum OE-Sektor. Wir bieten Top-Qualität, was bei einem Autoteil, das im Dienste der Verkehrssicherheit steht, von besonderer Bedeutung ist. Forschung & Entwicklung sowie Produktion befinden sich in Deutschland. Diese Konzentration der Aktivitäten in einem westeuropäischen Industriestaat ist sicher ein großer Vorteil im Vergleich zu anderen Teileherstellern.“

Matthias Wohlfahrt, Sales Director Central Europe von Friction Materials der Honeywell Aftermarket Europe GmbH

Forschung, Entwicklung & Produktion in Deutschland. Die Honeywell Bremsbelag GmbH in Glinde bei Hamburg gilt tatsächlich als feines Hightech-Entwicklungslabor für Bremsbeläge und es ist dem neuen Sales Director ein großes Anliegen, dass Vertriebspartner diesen Technologievorsprung vor Ort erleben können. Auch AUTOSERVICE wird sich dieser Einladung anschließen und die Reportage darüber ist in der nächsten Ausgabe Ende Oktober zu lesen. Abgesehen von Werksbesuchen wird auch die Schulung von Werkstätten in Österreich forciert werden. Mit dem Reifenwechsel im Sommer und Herbst bietet sich eine Kontrolle der bei Jurid Belägen gut sichtbaren Verschleißanzeige an. Endgültige Gewissheit bringt schließlich ein Check am Bremsenprüfstand. „Gerade beim wohl wichtigsten, weil im Extremfall lebensrettenden, Verschleißteil Bremsbelag sollte man nichts dem Zufall überlassen und sich der Kontrolle mit größter Präzision widmen. In unseren Seminaren möchten wir die Mitarbeiter von Werkstätten auf dieses Thema sensibilisieren und wir rechnen auch mit der Teilnahme vieler Werkstätten aus Österreich, wo wir ja durch die Aktivitäten unserer Vertriebspartner stark vertreten sind“, so Matthias Wohlfahrt, der neben ATP auch Klein, Derendinger, Forstinger und Kastner als wichtige Großhandelspartner nennt.

Doch nicht nur der Sicherheit, sondern auch der Optik widmet man sich bei Honeywell Bremsbelag. Tanzen doch viele Autoliebhaber gerne mit attraktiven Felgen im mitunter grauen Alltag des Straßenverkehrs aus der Reihe. Die sogenannten Nonox-Bremsscheiben der Marke Jurid erfreuen sich wachsender Beliebtheit und sind die kongeniale optische Ergänzung zu edlem Felgendesign. Und das ist gut so: Denn es kann nicht schaden, wenn die Bremsscheibe jedem Verkehrsteilnehmer in die Augen springt und auf diese Weise das Bewusstsein für Verschleißteile im Dienste der Verkehrssicherheit geschärft wird. ◆

Mit Nonox-Bremsscheiben unterstützt Honeywell Automotive auch den attraktiven Auftritt vieler Autoliebhaber

80 % des Umsatzes entfallen auf die Traditionsmarke Jurid, 20 % auf die Hydraulikbremsbeläge von Bendix

FOTOS: HONEYWELL

Eberspächer sorgt für preiswerte Kühlung bei Lebensmitteltransporten

Die Firma Eberspächer ist „firmenwagen"-Lesern schon seit Jahren als bewährter Anbieter von Standheizungen bekannt. Gemäß der neuen strategischen Ganzjahres-Ausrichtung hat das deutsche Unternehmen auch verstärkt Produkte ins Programm aufgenommen, die für die perfekte Kühlung in Fahrzeugen sorgen. Dazu zählen auch die mobilen Kühlcontainer Front und Top Loader von Euroengel.

Die Firma Mosshammer, Fleischerei, Imbiss und Catering, aus Graz verwendet seit einigen Monaten einen mobilen Kühlcontainer für Lebensmitteltransporte. „Ich bin mit dem mobilen Kühlcontainer von Eberspächer sehr zufrieden. Er passt perfekt in meinen Fiat Doblo, sodass keine Laderaumkapazität verloren geht und mir im Vergleich dazu kostspielige Umbauarbeiten für Kühleinbauten erspart blieben. Neben der im Einsatz befindlichen Frischdienst-Version mit einer einstellbaren Kühltemperatur von +1° bietet Eberspächer auch zum Transport von Tiefkühlprodukten mobile Container mit einer Kühltemperatur bis –24° an. Außerdem können die Kühlcontainer ab Werk mit einer Heizfunktion ausgestattet werden, um warme Speisen zu transportieren. Strom bezieht die Kühlbox aus der Starterbatterie des Fahrzeuges, selbstverständlich kann sie bei längeren Stehzeiten auch einfach an das öffentliche Stromnetz angeschlossen werden. Somit habe ich immer die ideale Temperatur im Laderaum. Für meinen Brötchen-Express, wie ich meine Catering-Aktivitäten nennen, ist diese Lösung perfekt", berichtet der Unternehmer aus der Zinzendorfgasse in der Grazer City. Der Innungsmeister der Steirischen Fleischer ist für seine schmackhaften Schinken bekannt und wagt sich auch an – in der Steiermark durchaus Exotisches – wie Pferderohschinken erfolgreich heran. Zur Mittagszeit wird sein kleiner aber feiner Betrieb, den er seit 18 Jahren leitet, besonders von Berufstätigen für einen preiswerten und schmackhaften Lunch gerne besucht, wie wir auch bei unserem Besuch Anfang August feststellen konnten.

Josef Moßhammer verwendet den von Eberspächer angebotenen mobilen Kühlcontainer für seinen „Brötchen-Express". Der mobile Kühlcontainer passt maßgeschneidert in den Fiat Doblo des Caterers, sodass er auf kostspielige Umbauarbeiten für Kühleinbauten verzichten konnte

Ideal für den „Brötchen Express". Mehr und mehr Bedeutung bekommt aber sein Catering bei Firmenveranstaltungen und privaten feierlichen Anlässen. Sein „Brötchen-Express" sorgt bereits für die Hälfte des Umsatzes, mit deutlich steigender Tendenz. Umso mehr freut sich Josef Moßhammer, dass er mit dem mobilen Kühlcontainer von Eberspächer eine preiswerte Variante gefunden hat, um allen Lebensmittel- und Hygiene-Vorschriften zu entsprechen. Die hochbelastbaren Container werden aus rotationsgegossenem Polyethylen hergestellt, sind in unterschiedlichsten Größen erhältlich und gemäß den Nahrungsmittel-Hygienenormen 93/43/EEC (HACCP) leicht zu reinigen. Als Kühlmittel wird das FCKW-freie Gas R 134 a verwendet. Josef Moßhammer: „Der digitale Temperaturregler ermöglicht leicht das Einstellen der gewünschten Innentemperatur sowie eine permanente Kontrolle der tatsächlichen Temperatur im Laderaum. Mein Firmenfahrzeug ist praktisch jeden Tag im Einsatz und unsere Brötchen-Boxen werden natürlich viele Male ein- und ausgeladen. Da hat es sich gezeigt, dass die Kühlcontainer aus einem robusten Material gefertigt sind. Hinzu kommt, dass der Innenraum leicht und problemlos zu reinigen ist. Somit habe ich nun eine perfekte und unkomplizierte Transport-Lösung." ◆

Profitables Wachstum der Schaeffler Gruppe setzt sich fort

Die Schaeffler Gruppe hat in den ersten sechs Monaten 2011 neue Bestwerte bei Umsatz und Ergebnis erzielt. „Unser Geschäft hat sich im ersten Halbjahr hervorragend entwickelt. Die bereits sehr guten Vorjahreswerte konnten nochmals signifikant übertroffen werden", erklärt Dr. Jürgen M. Geißinger, Vorsitzender der Geschäftsführung der Schaeffler Gruppe.

Der Umsatz der Schaeffler Gruppe stieg im ersten Halbjahr um 18 % auf rund 5,4 Mrd. Euro. Die Region Europa ohne Deutschland konnte mit 21 % das höchste Umsatzwachstum verzeichnen, gefolgt von Asien mit 18 % und Deutschland mit 17 %. Die Sparte Automotive übertraf mit einem Wachstum um 16 % auf 3,6 Mrd. Euro das ohnehin hohe Umsatzniveau des vergleichbaren Vorjahreszeitraums nochmals deutlich. In der Sparte Industrie konnten insbesondere die Branchen Produktionsmaschinen, Antriebstechnik und Aftermarket weiter zulegen. Der Umsatz der Sparte stieg um 25 % auf rund 1,7 Mrd. Euro.

Auf Basis der guten Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr bleibt das Unternehmen für das Gesamtjahr 2011 optimistisch.

MIT LEISTUNG AN DIE SPITZE!

Jetzt bevorraten um auch Ware zu erhalten! Sie sichern sich zudem einen Rabatt auf alle folgenden Bestellungen.

Ihr Großhandelspartner mit dem Extra an Service:

- Ständig 450.000 Reifen und 15.000 Felgen für Sie auf Lager
- Maxxis Exklusiv-Vertrieb
- Der Nokian-Reifenspezialist
- 24-Stunden-Lieferservice
- Stützpunkthändler-Konzepte
- Einzigartiges Einkaufsportal mit Prämiensystem

www.der-straub.de

reifen-straub

Contact-Center: +49 7354 9334-0

So einfach wie ein Sicherheitsgurt

Der Berner Automatikzurrgurt eignet sich besonders zur schnellen Sicherung von mittelschweren Ladungen im und auf dem Fahrzeug. Er ähnelt dem Sicherheitsgurt im Kraftfahrzeug. Durch die Ratschenfunktion wird ein schnelles und sauberes Verzurren ermöglicht, womit ein Umherflattern der losen Teile vermieden wird. Weiters bleibt durch den Ratschenmechanismus nach dem Zurren kein Gurtrest wie bei herkömmlichen Gurten über. Ein zeitraubendes Verknoten oder Verstauen des übrigen Gurtes entfällt. Durch die gummierten Haken ist dieser Gurt auch sehr gut zum Verzurren im Fahrzeug einsetzbar. Nach Gebrauch des Gurtes genügt ein Knopfdruck und er rollt sich selbstständig auf.

Berner Automatikzurrgurt
FOTO: BERNER

Neuer Katalog „INA Generatorfreiläufe“

Die neue Auflage des Katalogs „INA Generatorfreiläufe“ steht ab sofort zur Verfügung. Rund 190 Seiten stark beinhaltet der aktuelle Katalog insgesamt 220 verschiedene Artikel für über 850 Fahrzeugmodelle von weltweit mehr als 50 Automobilherstellern. Damit umfasst die Neuauflage des Katalogs „INA Generatorfreiläufe“ mehr als 4.400 Fahrzeugverknüpfungen und erreicht einen Abdeckungsgrad von rund 85 % der Fahrzeuge auf Europas Straßen.

Der neue Katalog überzeugt mit seiner intelligenten und nutzerfreundlichen Struktur. Das umgestaltete Inhaltsverzeichnis ermöglicht dabei eine schnelle Suche – dank einer Auflistung nach Fahrzeugherstellern. Die einzelnen Kapitel, wie Fahrzeugzuordnung, numerische Listen und Referenznummern-Listen, sind durch eine farbliche Codierung der Registerseiten übersichtlich gegliedert und führen den Leser mit einem Griff zum passenden Artikel. Neu ist das letzte Kapitel des Katalogs: Erstmals sind hier alle gelisteten OAPs (Overrunning Alternator Pulley, Generator-Freilaufriemenscheibe) und OADs (Overrunning Alternator Decoupler, Generator-Entkoppler) in Fotoqualität sowie unter Angabe aller funktionsrelevanten Abmessungen aufgeführt. Der Abgleich eines Artikels wird so spürbar erleichtert. Eine weitere Neuerung: Durch die Angabe von OAP Cross-Referenzen zu anderen Marken und Herstellern wird der Katalog noch nutzerfreundlicher. Ein abschließender Service-Teil geht zudem auf mögliche Ursachen von Schäden im Nebenaggregatbetrieb sowie auf die Funktionsprüfung von OAPs und OADs ein.

Der neue Katalog „INA Generatorfreiläufe“ bietet über 4.400 Fahrzeugverknüpfungen auf einen Blick
FOTO: SCHAEFFLER

Der Katalog ist über die Handelspartner des Unternehmensbereiches Aftermarket der Schaeffler Gruppe Automotive erhältlich. Weitere Informationen stehen im Online-Katalog auf www.schaeffler-aftermarket.de, im Werkstatt-Portal www.repxpert.com sowie auf der TecDoc-DVD zur Verfügung. ◆

Mit Glasurit auf Weltreise

Einmal um die ganze Welt – diesen Traum erfüllte sich Mag. Manfred Hogl mit seinem Mercedes-Benz 170 S Cabrio Baujahr 1950 zumindest zum Teil. Der nordamerikanische Kontinent und eine Europareise schlagen sich auf dem Tacho des Oldtimers nieder. Vom Top-Zustand des Mercedes-Cabrios einschließlich der Lackierung konnten sich auch die Besucher der Oldtimermesse in Tulln von 28. bis 29. Mai am Stand der Classic Car Colors der Lackmarke Glasurit überzeugen. Der Oldtimer wurde 1989 mit Lacken der Glasurit Reihe 21 komplett restauriert.

Das Cabrio war aber nicht das einzige Schmuckstück am Glasurit-Stand. Neben dem BMW Z1 aus dem Jahr 1989 war auch der 1971er Mercedes-Benz 220D/8 der Firma Mennella Design ausgestellt. Letzterer zog nicht nur aufgrund seiner signalroten Farbe aus der Glasurit-Reihe R22 alle Blicke auf sich. Ein ebenfalls von Mennella Design lackierter Mercedes Benz 250 CE, Baujahr 1970, der Firma Drössler beeindruckte durch seine Goldmetallic Optik.

Den originalgetreuen Farbton dieser Oldtimer zu finden, ist dabei nicht immer einfach. Viele historische Lacktöne sind nicht mehr am Markt erhältlich. Abhilfe schafft hier das weltweit größte Farbtonarchiv der Classic Car Colors von Glasurit. Über 200.000 historische Farbtonmuster sind in der Datenbank hinterlegt, die stets erweitert und angepasst wird. Die richtige Farbtonfindung wird durch das Color-Profi System ermöglicht. So kann für jeden Oldtimer auch der passende Lack bereitgestellt werden. ◆

Classic Car Colors der Lackmarke Glasurit überzeugten auf der 23. Oldtimermesse in Tulln
FOTO: GLASURIT

Sehr gute Geschäftsentwicklung von van wezel autoparts

Mit einem Umsatzzuwachs von etwa 10 % wird van wezel autoparts 2011 das bereits sehr gute Ergebnis vom vergangenen Jahr nochmals deutlich übertreffen. Das Unternehmen mit Zentrale in Schwechat und Graz verzeichnet vor allem im Osten Österreichs sehr hohe Zuwächse, ist aber auch in den südlichen Bundesländern anhaltend stark präsent.

Fünf im Markt für ihre hohe Qualität bekannte Marken vereint van wezel autoparts unter seinem Dach. Unter der Marke Equipart vertreibt der belgische Konzern geprüfte Karosserieteile und gibt eine Garantie für die einwandfreie Passform sowie für die Materialqualität ab. „Sowohl intensive Prüfungen als auch Anbauproben an entsprechenden Fahrzeugen bilden die Grundlage für die kontinuierliche Qualität dieser vielfach bewährten Karosserieteile", berichtet Prokurist Kurt Kerschl. Seit April 2011 werden die Equipart-Produkte übrigens in Schwechat selbst verpackt. Ein weiteres Indiz für die starke Qualitätsorientierung bei den Karosserieteilen mit dem rot-weißen Equipart-Logo.

Auch bei Messen zeigt man immer wieder Flagge wie zuletzt im Jänner auf der AutoZum: (v.l.) Geschäftsführer Jürgen Rabsilber und Prokurist Kurt Kerschl. Links die Österreich-Zentrale von van wezel autoparts in Schwechat

Ein starker Partner in allen Fragen rund um die Kühlung ist International Radiators. Im Lieferprogramm befinden sich schwerpunktmäßig Motorkühler aber auch Heizungs-, Ladeluft- und Ölkühler. Mobile Air sorgt wiederum für einen kühlen Kopf auch an heißen Tagen, kommt dem Innenraumkomfort in Fahrzeugen doch ein immer höherer Stellenwert zu. Mit dieser Marke deckt van wezel autoparts mit Kondensatoren, Verdampfern, Expansionsventilen sowie Trocknern das Klimaprogramm ab.

Eine große Tradition bei Produktion und Vertrieb von Spiegeln hat Hagus. Neben den klassischen Produkten für Pkw und Transporter zählen auch Caravan-, Panorama- und Universalspiegel zum Lieferprogramm. Auch im Beleuchtungsprogramm ist man stark vertreten. Die Marke Unipart hat ein sehr breites und qualitativ hochwertiges Beleuchtungsangebot. Mit ihm werden nahezu alle europäischen, japanischen und koreanischen Automarken abgedeckt. „Mit unseren fünf Qualitätsmarken sind wir somit mehr denn je ein starker Partner für die österreichischen Kfz-Werkstätten und befinden uns auf Wachstumskurs", freut sich Prokurist Kurt Kerschl. ◆

Weltleitmesse der Automobilwirtschaft und Exportschlager Nummer 1

Zur letzten Automechanika, die vom 14. bis 19. September 2010 in Frankfurt stattgefunden hat, kamen rund 155.000 Besucher aus 181 Ländern. Ein absoluter Rekord, denn noch nie in der Geschichte der Messe Frankfurt kamen Besucher aus so vielen verschiedenen Nationen auf eine Messe nach Frankfurt. Rund 4.400 Aussteller aus 76 Ländern präsentierten auf über 305.000 m² Fläche die neuesten Trends und Entwicklungen des automobilen Aftermarkets und der Zuliefererindustrie. Dies entspricht dem Rekordniveau der Automechanika 2008. 81 % der Aussteller und 56 % der Besucher stammen aus dem Ausland. Damit konnte die Internationalität der weltweit größten Fachmesse für den Werkstatt- und Teilebereich weiter ausgebaut und ihre Rolle als führende Weltleitmesse erneut unterstrichen werden. Derzeit sind es elf Automechanika-Messen außerhalb Deutschlands, die viele Firmen nutzen, um neue regionale Märkte kennenzulernen, persönlich Kontakte zu knüpfen und eigene Vertriebsnetze aufzubauen. Detlef Braun, Geschäftsführer der Messe Frankfurt: „Wir werden auch in Zukunft die Märkte der Welt verfolgen und analysieren, damit internationale Hersteller und Einkäufer die Chance haben mit nationalen Betrieben und Geschäftspartnern zusammenzutreffen. Vor allem mittelständischen Unternehmen möchten wir ein Sprungbrett in emerging markets bieten." Potenzielle neue Punkte auf der Weltkarte behält der Geschäftsführer fest im Blick. „Sollten sich die Bedingungen für die Industrie günstig erweisen, werden wir auch in Zukunft weitere Messen für die Automobilwirtschaft veranstalten", kündigt Braun an. ◆

Detlef Braun, Geschäftsführer der Messe Frankfurt

FOTO: MESSE FRANKFURT

Homologierte Ersatz-Dieselpartikelfilter von Klarius

Die Klarius Gruppe bietet ab sofort homologierte Ersatz-Dieselpartikelfilter (DPF) für über 40 Fahrzeugmodelle an. Unter den über 25 neuen Referenzen finden sich Anwendungen vieler gängiger Opel-, Peugeot-, Citroën- und Fiat-Modelle. Die neuen DPF der Handelsmarke „Klarius Abgassysteme" filtern über 90 % der Rußpartikel aus und entsprechen damit in ihrer Leistung den Originalteilen. Zudem sind sie nicht nur biodieselkompatibel, sondern komplett recyclebar und stellen so eine besonders umweltfreundliche Alternative dar. Als kompetenter Homologationspartner steht dem Entwicklungs- und Aftermarket-Team von Klarius der technische Dienst TÜV Süd Automotive zur Seite. Er unterstützt das Unternehmen in jeder Phase des Produktentstehungs- und Typgenehmigungsprozesses und führt die technische Prüfung durch. Ein unabhängiges Institut homologiert die DPF abschließend nach EU-Prüfvorschrift ECE-103R.

Klarius bringt über 25 DPF-Artikelnummern für mehr als 40 Fahrzeugmodelle neu auf den Markt, homologiert durch den TÜV Süd Homologations-Service FOTO: KLARIUS

Seit Inkrafttreten der Euro-5-Norm gilt für Pkw und leichte Nutzfahrzeuge mit Dieselantrieb ein verbindlicher Partikelmasse-Grenzwert von 0,005 g/km. Mit den homologierten Dieselpartikelfiltern in OE-Qualität trägt Klarius zur Erfüllung hoher Umweltstandards auch im Ersatzgeschäft bei. „Die Motorleistung wird durch den Partikelfilter nicht verringert", erklärt Carsten Albath, Verkaufsleiter der Quinton Hazell Deutschland GmbH, Vertriebsgesellschaft der Klarius Gruppe in Deutschland. „Außerdem lassen sich die Systeme bei einer Verschleißreparatur einfach montieren, ohne dass ein Eingriff an der Fahrzeugelektronik vorgenommen werden muss."

Die Beilage einer allgemeinen Betriebserlaubnis (ABE) ist nicht notwendig, da es sich um Ersatz-Dieselpartikelfilter für den original verbauten Filter handelt und auf jedem Klarius-Partikelfilter die Prüfnummer eingraviert ist.

Der Katalog QH14B EPB 2010 gibt eine Übersicht über das komplette Sortiment an EPB-Bremssätteln der Klarius Gruppe. Alle gelisteten Referenzen sind nun auch ohne elektrischen Stellmotor erhältlich FOTOS: KLARIUS

Bremssättel für elektronische Parkbremse jetzt auch ohne elektrischen Stellmotor. Weiters hat die Klarius Gruppe ihr QH-Bremssattel-Programm für elektronische Parkbremsen (EPB) um ein paralleles Sortiment erweitert, in dem alle bisherigen EPB-Bremssättel jetzt auch ohne elektrischen Stellmotor verfügbar sind. Bremssättel für die elektronische Parkbremse wurden 2010 erfolgreich in die Produktpalette aufgenommen. Der bisherige Katalog QH14B EPB 2010 wird nun um 26 Referenzen erweitert. Mit dieser Programmerweiterung folgt das Unternehmen dem Beispiel der OE-Vertragshändler. Der entscheidende Vorteil spiegelt sich im Falle einer Reparatur in niedrigeren Kosten für den Fahrzeughalter wider, denn oft ist lediglich der Bremssattel defekt und nicht der Stellmotor. Dieser ist häufig der teuerste Bestandteil der kompletten EPB-Einheit und kann aufgrund der Wiederverwendbarkeit an einen neuen QH-Austausch-Bremssattel montiert werden. „Der Ausfallgrund der EPB-Bremssättel kann zum Beispiel im Bremssattelgehäuse liegen. Der Stellmotor arbeitet dann fehlerfrei und muss daher nicht zwingend miterneuert werden", erklärt Carsten Albath, Verkaufsleiter bei Quinton Hazell Deutschland, Vertriebsgesellschaft der Klarius Gruppe. „Da der Stellmotor einen Großteil der Gesamtkosten der Bremssattel-Stellmotor-Einheit ausmacht, ist das neue QH-Programm insbesondere auf kostenbewusst denkende Kunden zugeschnitten." Nach eigenen Angaben bietet Klarius diese Option für den freien Ersatzteilmarkt in der Vertriebsregion D/A/CH als bisher einziges Unternehmen an.

Sämtliche neue QH-Bremssättel-Referenzen sind bereits in TecDoc gelistet, gängige Referenzen sind sofort ab Lager lieferbar. Der Katalog QH14B EPB 2010 ist online verfügbar. ◆

Die QH-Programmerweiterung der EPB-Bremssättel ohne elektrischen Stellmotor kommt insbesondere kostenbewusst denkenden Kunden entgegen

Spies Hecker Seminare schulen richtiges Kalkulieren

Der Lackhersteller Spies Hecker lud Lackierbetriebe Ende Juni ins Trainingszentrum Oeynhausen (NÖ) ein, um für den Start seiner Seminarreihe zum Thema „Richtiges Kalkulieren" Werbung zu machen. Spies Hecker Österreich Vertriebsleiter Mag. Jan Kelemen hatte für die Informationsveranstaltung keinen Geringeren als Arthur Clark aufgeboten. Ging es doch bei sommerlich heißen Temperaturen um ein heißes Thema der Branche. Und so begann der Bundesinnungsmeister gleich mit einer rhetorischen Frage: „Wer weiß, wo man die Vereinbarungen des Lack- und Karosseriebeirats findet?" Die spärlichen Handzeichen brachten den Interessenvertreter dann so richtig in Fahrt. Arthur Clark informierte die Teilnehmer der Veranstaltung über die Website, auf der man sich bequem die aktuellen Vereinbarungen des Lack- und Karosseriebeirats mit der Versicherungswirtschaft herunterladen kann. Dort findet man unter anderem Materialverrechnungssätze für die verschiedensten Arbeiten an den unterschiedlichsten Fahrzeugmodellen, aber auch – was ebenso wichtig ist – wie viel man für die Vorbereitung für Lackierarbeiten und die Nachbearbeitung kalkulieren kann. „Mit dem Stundensatz für den Lackiervorgang ist es nämlich nicht getan, denn meist erfordert allein der Ein- und Ausbau von Fahrzeugteilen zumindest noch einmal so viel Zeit. Fatal für jeden Lackierbetrieb, wenn dies nicht in die Kalkulation und schließlich in die Verrechnung der geleisteten Arbeit einfließt. Im Extremfall wird womöglich nur ein geringer Teil der geleisteten Arbeitszeit in Rechnung gestellt", meinte Arthur Clark. Der Bundesinnungsmeister betonte in seinem Vortrag, dass er keinen Konflikt mit den Kfz-Sachverständigen heraufbeschwören möchte: „Es ist aber für jeden Lackierbetrieb wichtig zu wissen, wie viel ihm für seine Tätigkeit zusteht. Da sollte man sich nicht auf Angaben der Sachverständigen verlassen. Mir geht es einfach nur um eine Zusammenarbeit von Lackierbetrieben und Sachverständigen auf Augenhöhe."

Dominanz des Sachverständigen. Die Realität schaut freilich anders aus. In 85 % der Lackierbetriebe, so Clark, sagt der Sachverständige, was zu tun bzw. zu verrechnen ist. Nachlässigkeit, Gutgläubigkeit, Arbeitsüberlastung und das Verlassen auf vermeintlich gut eingespielte Prozesse in der Schadensabwicklung sind oft die Gründe für die Dominanz des Vertreters der Versicherungsbranche am „Point of Repair". Mit dem Ergebnis, dass das Gutachten dann mitunter doch nicht die Zustimmung des Lackerbetriebes findet oder die eine oder andere Frage offenbleibt, und es zu mühsamen telefonischen Nachverhandlungen oder zu einem neuerlichen Besuch des Sachverständigen kommt. Mit dem Blick auf die Website www.karosseriefachbetrieb.at/innung kann sich jeder Lackierbetrieb Klarheit verschaffen und den Grundstein für richtiges Kalkulieren legen. Geplant sind Seminare, an denen etwa 15 Vertreter von Lackierbetrieben teilnehmen können. Der Start erfolgte bereits im Frühjahr 2011, weitere Seminare sind für September vorgesehen. Unterstützt wird diese Initiative von Spies Hecker vor allem auch von BIM Arthur Clark höchstpersönlich, der die Abhaltung der Seminare für Kolleginnen und Kollegen aus der Branche unentgeltlich und mit höchstem Engagement durchführt, was das bisherige Feedback unterstreicht. ◆

Gute besuchte und informative Veranstaltung

Spies Hecker Österreich Vertriebsleiter Mag. Jan Kelemen (2.v.r.) mit Arthur Clark, Bundesinnungsmeister der Karosseriebauer und Lackierer (2.v.l.), Daniel Kapeller, Gebietsverkaufsleiter Oberflächentechnik Automotive bei Festool (l.) und Walter Knapp, Vertrieb SATA

Hankook legt Messlatte höher

In jedem Winkel Österreichs will Hankook bis 2015 vertreten sein. Nur so lässt sich das neue Ziel des Reifenherstellers erreichen. Der verantwortliche Sales Director für die Gebiete Süddeutschland, Schweiz und eben Österreich, Claus Gömmel, quantifiziert die Vorstellungen des Branchen-Überfliegers: „Wir wollen bis 2015 einen zweistelligen Marktanteil im österreichischen Markt festschreiben."

Um diese hohe Vorgabe zu realisieren, hat Dietmar Olbrich, Vertriebs- und Marketingchef für die deutschsprachigen Märkte, die Wege vorgezeichnet. Bislang vertraute Hankook absatzmäßig allein auf Reifen Ruhdorfer in Graz. Mittlerweile setzt der Reifenhersteller auch auf Auto Plus in Wien. Die Denzel-Tochter gilt als solider Reifenvermarkter, der Hankook unter anderem die Türen zum Autohaus öffnen kann. Hankook will in Österreich die Gunst der Stunde nutzen. So kam die Verbindung mit Denzel über den koreanischen Automobilhersteller Hyundai zustande. „Diesen Steilpass müssen wir nutzen", betont der 43-jährige Gömmel, „und wir haben somit eine sehr gute Basis für eine flächendeckende Vermarktung geschaffen". Deshalb bearbeitet Stephan Lipp den Außendienst in ganz Österreich. Der neue Außendienst-Frontmann war vorher 14 Jahre für Toyo unterwegs.

Claus Gömmel, Sales Director, gibt sich zuversichtlich: „Wir werden in Österreich wachsen."

Zweistelliger Marktanteil als Ziel. Verkaufsdirektor Claus Gömmel glaubt auch nicht blauäugig daran, dass die Zielvorgabe eines zweistelligen Marktanteils alleinig durch ein Engagement im Pkw/SUV- und LLkw-Sektor erreicht werden kann. Begleitend setzt man hier auf das Nutzfahrzeugsegment, wo sich Hankook mit der neuen E-cube-Serie (rollwiderstands- und emissionsarme Lkw-Reifen für den Fernverkehrseinsatz) ein durchaus deutliches Wachstum am österreichischen Lkw-Markt erwartet.

Die neue Rennstrecke in Spielberg fordert das gesamte Leistungsvermögen der DTM-Piloten ab. Die Hankook-Reifen erfahren von den Rennfahrern uneingeschränktes Lob FOTOS: HANKOOK

Mit einer Produktkampagne 2012, die eventuell auch im TV zu sehen sein wird, spricht Hankook die potenziellen Reifenkäufer in jedem Winkel Österreichs an. Ob die erhöhte Nachfrage, die sich in den letzten drei Jahren immer mehr abgezeichnet hat, zu befriedigen ist, kann nach der Erweiterung im europäischen Werk in Ungarn als sicher gelten. Die Kapazitäten sind kontinuierlich gestiegen. Claus Gömmel sieht im ungarischen Werk Rácalmás noch weitere Expansionsmöglichkeiten. Die volle Kapazität, welche nach Abschluss der zweiten Ausbausstufe nun erreicht ist, stellt eine Tagesproduktion von ca. 35.000 Reifen sicher.

„Durch die zusätzlichen Investitionen in unsere ungarische Fabrik können wir auf die steigende Nachfrage in Europa besser reagieren", erklärt Dietmar Olbrich. Das erweiterte Werk sei insbesondere für die Produktion von Ultra-High-Performance- und Run-Flat-Reifen mit der neuesten Produktionstechnologie ausgerüstet worden. Bei voller Produktionskapazität sollen in Ungarn rund 500 verschiedene Reifenspezifikationen speziell für den europäischen Markt hergestellt werden.

Mit Vollgas im Motorsport. Obwohl die Märkte Österreich und Schweiz der deutschen Hankook angegliedert sind – auch die Fakturierung läuft über Deutschland – richtet sich das Marketing speziell und explizit auf die österreichischen Präferenzen aus. Natürlich spricht der Produzent mit der DTM die österreichischen Motorsportfreunde wie zuletzt beim Lauf in Spielberg an. Hankook lud 140 Gäste mitten in das Herz des Murtals in der Steiermark ein. Die Motorsportfans blicken aber auch auf die 24h-Rennen auf dem Nürburgring und in Le Mans.

Sponsor von Sturm Graz. Mit Fußballsponsoring setzt Hankook sowohl in Deutschland als auch in Österreich auf den Punkt: Mit dem Engagement beim deutschen Meister Borussia Dortmund hat Hankook alles richtig gemacht. Natürlich steht der Ballsport auch in Österreich hoch in der Gunst.

Mit dem österreichischen Meister Sturm Graz stürmt der Pneuproduzent, der seit 20 Jahren im österreichischen Markt agiert, aufs Spielfeld. Verkaufschef Claus Gömmel kann sich vorstellen, dass der Angriff noch verstärkt wird. „Hier gibt es auch in Österreich noch weitere Spitzenclubs, mit denen eine Zusammenarbeit in puncto „Brand Awareness" durchaus vorstellbar wäre."

Regionale Unterstützung. Nach dem Gießkannenprinzip kann Hankook kein Sponsorgeld ausschütten. „Natürlich müssen auch wir Budgetgrenzen einhalten", klärt Gömmel auf. Sonst würden sich in Österreich noch viele Spielfelder auftun. Absolute Aufmerksamkeit würde in der Hochburg des alpinen Skisports und des Skispringens ein Engagement in diesem Bereich bringen. „Das Geld kann allerdings nur einmal ausgegeben werden", grenzt Gömmel die Möglichkeiten ab. Die regionale Unterstützung der Händler steht ebenfalls auf dem Programm. Sie wirkt nicht so aufsehenerregend, aber erzielt dennoch ihre Wirkung.

Verstärkt will sich Hankook in der heimischen Alpenrepublik auf Messen präsentieren. Dazu gehört die AutoZum 2013 in Salzburg. Erstmals ist dort ein eigener Stand geplant. In Gedanken spielt der Hersteller aber auch damit, beispielsweise einen Auftritt bei der Vienna Autoshow zukünftig fest in die Planung zu integrieren.

Auf der Erfolgsspur. Gömmel gibt sich zuversichtlich, die neuen Ziele in Österreich zu realisieren. Der Reifenexperte, der mittlerweile seit 17 Jahren in der Branche arbeitet, schaut auf den unaufhaltsamen Aufstieg seines Arbeitgebers in den letzten Jahren zurück. Wenn Branchenexperten äußern: „Hankook hat in den letzten Jahren alles richtig gemacht", wiegeln Olbrich und Gömmel bescheiden, aber dennoch selbstsicher ab: „Wir haben nicht alles falsch gemacht." Das kann jeder Kenner nur akzeptieren. *mu* ◆

Qualifikation zur Fulda Challenge 2012

Die Ausscheidung für die Fulda Challenge Qualifikation 2012 für Österreich und die Schweiz findet vom 14. bis 16. Oktober 2011 auf der Postalm in Salzburg statt. Bei der bereits 12. Ausgabe des Events gilt es, den österreichischen Sieg von 2011 zu verteidigen. Letztes Mal gewannen eine Wienerin und ein Niederösterreicher die begehrten Goldnuggets.

Das Yukon Territory mit seiner atemberaubenden Landschaft bildet die Kulisse für dieses Extremsport-Event der Extraklasse. Bei arktischen Temperaturen treten mehrere Teams zu einem polaren Zehnkampf an. Die Mannschaften bestehen aus Prominenten sowie Teilnehmern, die sich über harte Vorausscheidungskämpfe für das Event qualifiziert haben. Dabei verlangen die unterschiedlichsten Disziplinen wie Halbmarathon, Eisklettern, Biathlon oder Draisinen-Rennen neben Allrounderqualitäten auch hohe Leidensfähigkeit von den Teilnehmern. Neben Ausdauer, Kraft und Geschicklichkeit ist bei der Fulda Challenge zudem fahrerisches Können gefragt. Auf den unterschiedlichsten Gefährten wie Geländewagen, ATV und Buggy werden Wettkämpfe gegen die Zeit ausgetragen. Und nicht zuletzt gilt es, hunderte von Kilometer auf vereisten Pisten zurückzulegen, um zu den jeweiligen Wettkampforten zu gelangen. Doch das einzigartige Panorama, das sich den Teilnehmern auf den Verbindungsetappen bietet, entschädigt für die vielen Strapazen. ◆

Die Fulda Challenge findet im Yukon Territory in Kanada bei arktischen Bedingungen statt

FOTO: GOODYEAR DUNLOP TIRES GERMANY

Einspritzdüsen-Demontage Satz UNI

Zum Ausziehen verkokter Injektoren aus dem Zylinderkopf ohne Demontage des Elektroanschlusses.

- Greifkralle mit Spannschraube
- Greifarme an die Injektorform angepaßt

Typ: Universal
CR- Motoren mit Denso, Bosch, Siemens, Delphi Injektoren

9-teilig - Art. Nr. 603 84435
7-teilig - Art. Nr. 603 84430

PICHLER

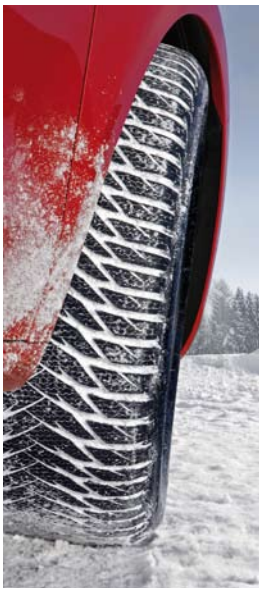
Unser Fachpersonal informiert Sie gerne!

Tel.: 05 12 34 45 52
Fax.: 0512 39 37 62
info@pichler-werkzeug.com

Pacherstraße 20
A-6020 Innsbruck
www.pichler-werkzeug.com

Goodyear stellt den neuen Winterreifen UltraGrip 8 vor

Goodyear wird mit der Vorstellung des UltraGrip 8 erneut seiner Rolle als einer der weltweit führenden Reifenhersteller gerecht. Der neue Winterspezialist verfügt als erster laufrichtungsgebundener Reifen über die von Goodyear patentierte 3D-BIS-Technologie (Block Interlocking System) über die gesamte Lauffläche. Diese innovative Technologie sorgt dafür, dass der UltraGrip 8 die wichtigsten Anforderungen an einen zeitgemäßen Winterreifen erfüllt: mehr Grip, kürzerer Bremsweg und verbessertes Handling. Tests von TÜV Süd Automotive ergaben, dass der neue Reifen sowohl auf Schnee als auch auf nasser Fahrbahn eine um 3 % verbesserte Leistung bietet. Im Detail bedeutet dies einen um 4% kürzeren Bremsweg auf nasser Fahrbahn (gemessen auf reibungsarmen Asphalt), ein um 16 % niedrigeres Aquaplaning-Risiko auf nasser, kurvenreicher Straße, einen um 3 % kürzeren Bremsweg auf Schnee und 5 % mehr Traktion auf Schnee.



Goodyear UltraGrip 8 FOTO: GOODYEAR

Exzellente Leistung bei jeder Winter-Witterung. Die 3D-BIS-Technologie ermöglicht es, eine höhere Anzahl von Lamellen im Reifenprofil zu verbauen. Eine höhere Lamellen-Dichte sorgt dabei für mehr Grip auf Eis und Schnee, weil jede Lamelle beim Abrollen Kanten bildet, die sich vor dem Kontakt mit der Fahrbahnoberfläche öffnen, dann im wahrsten Sinne des Wortes in Schnee und Eis festbeißen und damit für starken Grip und mehr Traktion sorgen.

Um auch auf trockener und nasser Straße exzellentes Handling und hervorragende Bremsleistung bieten zu können, entwickelten die Goodyear-Ingenieure den „3D-Interlocking-Effect“: Die Innenwände jeder Lamelle verfügen über erhöhte Pyramiden und Aussparungen. Kommen die Profilblöcke in Kontakt mit der Fahrbahn, so schließen sich die Lamellen wegen dieser speziellen Waffelform fest. Das führt zu jener Festigkeit, die für exzellentes Handling und ebensolche Lenkreaktionen auf trockener und nasser Fahrbahn unabdingbar ist.

Für die Laufflächen-Mischung wurden ein funktionalisiertes Polymer und ein Traktions-Harz kombiniert. Ersteres sorgt für eine verbesserte Verbindung mit dem Silica und verbessert damit die Laufleistung sowie den Kraftstoffverbrauch. Letzteres führt zu herausragendem Grip auf trockener und nasser Fahrbahn. Die auch bei niedrigen Temperaturen noch vorhandene Elastizität des Gummis ist wiederum verantwortlich für die hervorragende Traktion und das ausgezeichnete Handling auf Eis und Schnee.

Neues Profildesign. Hohe Leistungsfähigkeit bei Nässe und Schneematsch ist für einen Winterreifen ein Muss. Mit seinen tiefen V-Rillen in Laufrichtung schneidet der UltraGrip 8 förmlich durch Schnee, Schneematsch und Wasser und verdrängt Nässe und Matsch. Das Doppel-V-Rillen-Design – eine V-Rille für die Wasserverdrängung und eine, um sich im Schnee festzubeißen – stellt sicher, dass der Reifen bei verschiedensten Winterbedingungen Spitzenleistungen bietet. Zusätzlich verfügt der Reifen über verbesserte Rillen für seitlichen Grip. Sie geben dem Reifen mit ihrer erhöhten Anzahl von Kanten, die sich sowohl auf Schnee als auch bei Nässe im Untergrund festbeißen, mehr Seitenführung.

Mit seiner leichten Karkassen-Struktur und der Karkassen-Mischung für niedrigen Rollwiderstand ist der Reifen auch in puncto Benzinverbrauch und CO_2-Emissionen verbessert. ◆

Hankook mit Leidenschaft für Innovation auf der IAA 2011

Getreu seinem Motto „Driving Emotion“ wird der koreanische Reifenhersteller Hankook vom 15. bis zum 25. September 2011 auf der 64. Internationalen Automobilausstellung (IAA) in Frankfurt am Main mit zukunftsweisenden Reifenlösungen und einem spannenden Messeprogramm vertreten sein.

Präsentiert wird der Hochleistungs-Sommerreifen Hankook Ventus S1 evo². Die leistungsverbessernde Technologie ist unter anderem auch das Ergebnis des erfolgreichen Engagements des Reifenherstellers als exklusiver Reifenpartner der weltbekannten internationalen Tourenwagen-Rennserie DTM. Der UHP-Reifen der neuesten Generation überzeugt mit einer Vielzahl an technologischen Innovationen und wird überwiegend am hochmodernen europäischen Produktionsstandort des Unternehmens in Ungarn hergestellt werden. Das Line-up für die kommende Frühjahrssaison 2012 wird zunächst die Größen 17 bis 19 Zoll der Serien 45 bis 35 und Laufflächenbreiten 215 bis 275 abdecken und damit für Fahrzeuge der Kategorien von hochleistungsmotorisierten Kompaktwagen bis zu Luxuslimousinen und Sportwagen verfügbar sein. Das Line-up wird 2012/2013 weiter vervollständigt.

Darüber hinaus wird eine komplett neue Generation moderner Winterreifen für den zentral- und westeuropäischen Markt auf dem Hankook-Stand Weltpremiere feiern. Der Hankook Winter i*cept RS wurde auch unter besonderer Berücksichtigung der neuen EU-Reifenvorschriften entwickelt, die 2012 in Kraft treten werden. Er beeindruckt insbesondere mit seinem geringen Rollwiderstand, reduziertem Laufgeräusch und hervorragendem Nassgriff. In Verbindung mit seinem verbesserten Fahrverhalten bei Schnee bedeutet dies maximale Sicherheit bei gleichzeitig verbesserter Umweltfreundlichkeit. Der Winterreifen i*cept RS wird ab Herbst dieses Jahres in Größen passend für Fahrzeuge von Kleinwagen über Mittelklasselimousinen und -kombis bis zu Familienvans erhältlich sein.

Hankook Ventus S1 evo²
FOTO: HANKOOK

Neben seinem umfangreichen modernen Reifensortiment wird das Unternehmen – passend zum diesjährigen IAA Themenschwerpunkt und automotiven Megatrend „E-Mobilität“ – auch seine Interpretation von Reifen für Elektro- und Hybridfahrzeuge vorstellen. Mit schlanker Silhouette und großem Durchmesser fügt sich der Konzeptreifen Hankook Kinergy Eco harmonisch in das Gesamtbild der neuen Leichtbaukarosserien.

Ein sportlicher Höhepunkt ist die exklusive Autogrammstunde mit Spielern des Deutschen Fußball-Meisters Borussia Dortmund. Als Champion-Partner des Fußballclubs gibt der Reifenhersteller, der erst kürzlich sein europaweites Fußball-Sponsorenprogramm bedeutend ausgeweitet hat, allen Fans und Fußballenthusiasten unter den IAA-Besucherinnen und -Besuchern die Gelegenheit, auf dem Hankook-Stand die Spieler zu treffen und ein persönliches Autogramm zu erhalten. ◆

Der Fulda Kristall Control HP

Der im Vorjahr präsentierte Hochleistungs-Winterreifen Kristall Control HP ist die passende Antwort auf die besonderen Ansprüche, die leistungsstarke Pkw an die Bereifung im Winter stellen. Die Kombination einer Vielzahl modernster Technologien sorgt dafür, dass der Fahrer bei jedem Wetter auf die Performance des Winterspezialisten zählen kann. Die Entwickler machten sich bei dieser Innovation ein einfaches Naturgesetz zunutze: Schnee haftet auf Schnee am besten. Zwei direktionale und gegenläufige Profilrillen halten beim Fulda Kristall Control HP den Schnee in der Aufstandsfläche. Gleichzeitig sorgen die zur Lauffläche hin enger gestalteten Profilrillen, dass der Schnee dabei stark komprimiert wird. Zusammen ergibt dies einen verbesserten Grip auf geschlossener Schneedecke.

„Bubble Blade" Verbundlamellen für direktes Handling. Die „Bubble Blade" Verbundlamellen weisen im Gegensatz zu den klassischen Lamellen in ihrer Mitte eine kugelförmige Ausbuchtung auf. Dank dieses Profildesigns können sich die feinen Lamellen bei starker Kräfteeinwirkung gegenseitig abstützen. Aufgrund dieser Technologie war es den Entwicklern möglich, die Anzahl der Lamellen beim Kristall Control HP im Vergleich zu seinem Vorgänger um 300 auf circa 1.600 zu erhöhen und gleichzeitig die Fahrstabilität bei Trockenheit zu verbessern.

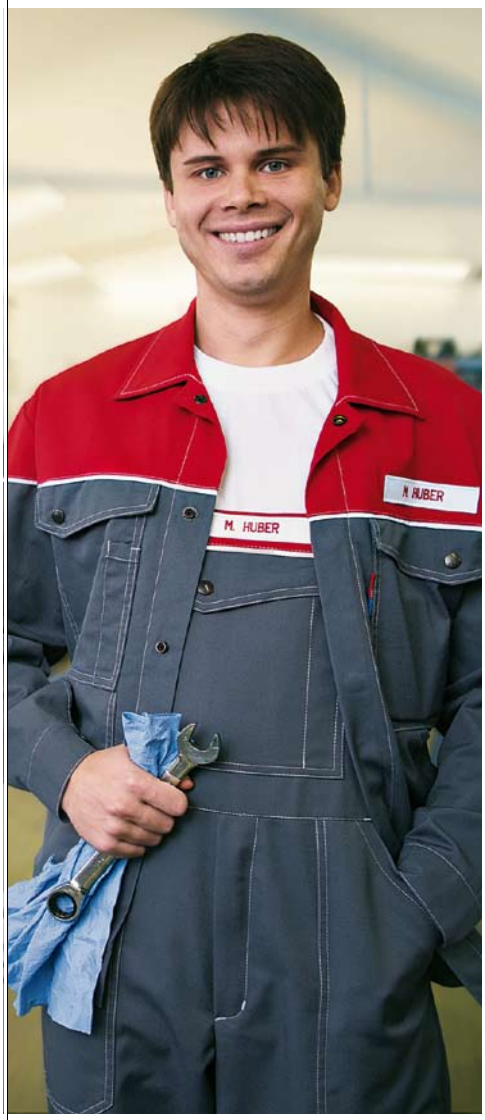
Niedrig-Temperatur-Laufflächenmischung. Eine spezielle Niedrig-Temperatur-Laufflächenmischung aus Voll-Silica und die Verwendung neuartiger Polymere sorgen dafür, dass der Gummi auch bei kalten Temperaturen genügend Grip aufbaut. Nassgrip-Harze sorgen für eine hohe Energieaufnahme auch bei Kälte und verbessern die Fahreigenschaften bei Nässe. Gleichzeitig wurde der polyzyklische Kohlenwasserstoffanteil in der Gummimischung reduziert, um dem Anspruch einer hohen Umweltverträglichkeit gerecht zu werden.

Innovatives Profildesign. Der Kristall Control HP verfügt über eine um ungefähr 5 % vergrößerte Aufstandsfläche, die für ein Plus an Laufleistung und Grip sorgt. Großzügig gestaltete V-förmige Profilrillen leiten das Wasser schnell aus der Aufstandsfläche und reduzieren somit die Aquaplaninggefahr. Steife Schulterblöcke ermöglichen ein präzises Handling. Der Mittenbereich mit der umlaufenden Mittelrippe und hoher Lamellendichte steigert die Traktion. ◆

Fulda Kristall Control HP

FOTO: FULDA

DER UNTERSCHIED



Berufskleidung,
die passt und motiviert.

Mitarbeiter mögen persönliche, funktionelle und saubere Berufskleidung im Firmendesign. Die Hygienegarantie gewährleistet, dass die Textilien nach standardisierten Verfahren desinfizierend gewaschen werden – ein enormer Qualitätsvorsprung. Und die Kosten-Nutzen- Rechnung verbucht Vorteile für das Unternehmen. Profitieren Sie vom Unterschied, kontaktieren Sie uns.

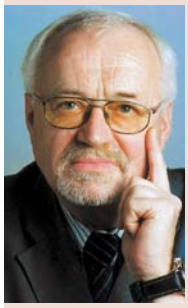
Miettextil-Service
vom Besten.

SALESIANER MIETTEX

www.salesianer.com

Mit dem Scheckbuch argumentiert

Die österreichischen Reifenspezialisten sitzen mit den Markenherstellern wieder an einem Tisch. Hier werden vor allen Dingen die Verfügbarkeitsprobleme in der nächsten Wintersaison angesprochen. Machbar wurde die Konfrontation durch die enge Zusammenarbeit mit dem Bundesverband Reifenhandel und Vulkanisierhandwerk (BRV) in Bonn. In der ehemaligen deutschen Hauptstadt tauschen sich die VRÖ-Abgesandten mit dem BRV-Vorstand und den Managern der Produzenten von Angesicht zu Angesicht aus.



Karlheinz Mutz

Richard Vogel, seit 2009 Generalsekretär des österreichischen Reifenverbandes, betrachtet die verbale Auseinandersetzung zwischen Industrie und Handel äußerst positiv. „Seitdem Semperit in Österreich nicht mehr produziert, ist das Treffen in Deutschland ein wichtiges Kommunikationselement für die Reifenbranche Österreichs. Hier kommen unterschiedliche Auffassungen auf den Tisch, Sand im Getriebe kann somit vermieden oder beseitigt werden", analysiert der erfahrene Branchenkenner.

Kein Kaffeekränzchen. James Tennant, Obmann des VRÖ, bläst ins gleiche Horn. Auch seine Vorstandskollegen wissen, dass der direkte Gedankenaustausch den Blick in andere Perspektiven erlaubt. Die Industriegespräche mit den Reifenherstellern sind alles andere als ein gemütliches Kaffeekränzchen, hier geht es schon hart zur Sache. Gründe gibt es genug, so zum Beispiel die unterschiedlichen Auffassungen zum Markenrecht. Sinn und Zweck der Industriegespräche ist die Harmonisierung aller Prozesse, die sowohl Industrie und Handel betreffen. Im Vorfeld getunte Mechanismen überwinden unliebsame Störungen und Hindernisse. Wichtig ist natürlich eins: Die Vertragspartner müssen zu ihrem Wort stehen. Teilweise operierten die Reifenhersteller nach Gutsherrenart, wischten jedes Veto vom Tisch, wohlwissend, dass die mangelnde Verfügbarkeit letztlich für sie sprach. Im Zeitalter der Kommunikation gehen manchen Industriemanagern die Argumente aus, stattdessen winken sie mit dem Scheckbuch und beseitigen so Ungereimtheiten, machen so ihren Gesprächspartnern klar, welche Währung allein zählt. Diese lassen sich auf eine Klärung des Disputs nicht mehr ein, sondern reichen den Scheck bei ihrer Bank zur Gutschrift ein. Doch zurück zu den Industriegesprächen: Hier diskutieren Reifenhändler aus Österreich, der Schweiz und Deutschland mit den Reifenherstellern um Branchenaspekte, die das Zusammenwirken für alle Beteiligten verbessern soll. Das macht Sinn.

Karlheinz Mutz war viele Jahre Chefredakteur der angesehenen deutschen Fachzeitschrift „Gummibereifung."

Dunlop präsentiert den neuen SP Winter Sport 4D

Dunlop stellt seinen neuesten Ultra-High-Performance-Winterreifen vor – den SP Winter Sport 4D. Der Name des Reifens leitet sich von seinem neu entwickelten 4D-Lamellensystem ab. Dr. Bernd Löwenhaupt, Entwicklungsdirektor für Endverbraucherreifen, erklärt die neue Technologie: „Eine Lamelle ist eine ultra-dünne Rille im Reifenprofil, die Traktion und Grip verbessert. Beim Dunlop SP Winter Sport 4D haben wir unsere viel gelobte 3D-Technologie um eine neue Quer-Lamelle erweitert und damit einen Mikro-Block geschaffen, der es uns ermöglicht, den Druck noch besser auf die Fahrbahn zu verteilen." Die schon im Vorgängermodell erfolgreich verwendete 3D-Konstruktion des Profils erhöhte die Anzahl der Lamellen. Durch sie kann sich das Profil buchstäblich in die Straße verbeißen – bessere Leistungen beim Bremsen und beim Beschleunigen sind das Ergebnis. Wie weit sich die Lamelle öffnet, wird von der Traktionskraft bestimmt. Je größer die Traktionskraft in Laufrichtung, desto größer die Öffnung. Dabei wird die Verformung der Profilblöcke durch das innovative System der sich miteinander verzahnenden 3D-Lamellen reduziert. Der neue Reifen verfügt auf der Innenseite der Profilblöcke über gezackte Einkerbungen, die die Bremsleistung auf tiefem Schnee verbessern. Auf Eis wird die Leistung durch eine Gummimischung mit funktionalisierten Polymeren verbessert. Sie sorgen dafür, dass die durch eine Verhärtung bei niedrigen Temperaturen verursachten Symptome vermieden werden.

Dunlop SP Winter Sport 4D

FOTO: DUNLOP

Nässespezialist. Der Dunlop SP Winter Sport 4D bietet nicht nur auf verschneiten Straßen herausragende Leistungen. Denn gerade nasse Straßen sind charakteristisch für die Wintermonate. Um auch bei diesen Bedingungen glänzende Leistung gewährleisten zu können, kombinierten die Entwickler ein einzigartiges laufrichtungsgebundenes Profil mit einer dynamischen Laufflächenmischung. Dr. Bernd Löwenhaupt: „Die funktionalisierten Polymere der Mischung liefern über eine große Temperatur-Bandbreite die optimale dynamische Steifigkeit. Diese aktiven Inhaltsstoffe stellen sicher, dass der Dunlop SP Winter Sport 4D den besten Grip seiner Klasse auf nasser Fahrbahn bietet, ohne dass die Leistung auf Schnee darunter leidet. Die von uns gewählte Mischung ist maßgeschneidert, um die Leistung auf Schnee und nasser Fahrbahn zu maximieren – und das bei verringertem Rollwiderstand und dementsprechend niedrigerem Kraftstoffverbrauch." ◆

ESKA Reifendienst rüstet für das Wintergeschäft auf

Die Prognosen für die Lieferfähigkeit bei Reifen und Alufelgen für die kommende Wintersaison sind auch 2011 eher negativ. ESKA ist seit Ende März dabei, sich gut mit Reifen und Rädern einzudecken und tut alles dafür, dass die Kunden zuverlässig ihre Ware innerhalb von 24 bis 48 Stunden bekommen. Auch für das Komplettradgeschäft ist alles bestens organisiert. So kann ESKA zuversichtlich auf die bevorstehende Wintersaison schauen.

Neu ins Programm aufgenommen wurden bei Alu-Rädern Alutec Blizzard in Silber und Graphit, Rial Milano in Silber und Graphit, BBS CO in Silber, RH MO in Silber und Schwarz sowie Sportive Wheels V1 für Smart. Insgesamt hat ESKA 29 verschiedene Designs in Winter-Alu-Rädern.

Bei Reifen steht das bekannt umfangreiche Programm zur Verfügung und zusätzlich noch das Fabrikat Sava. Im Fabrikat Nexen wurde das Sortiment nochmals erweitert. Hier wird ESKA besonders lieferfähig sein.

Neue Mischung, neue Größen und ein Nachfolger

Falken Eurowinter HS439

FOTO: FALKEN TYRE

Die Technologie von Falken Winterreifen hat sich in den letzten Jahren stark weiterentwickelt. Der Silica-Anteil wurde erneut erhöht, um die Nasshaftung deutlich zu verbessern. Für die Winter-, sowie nebenbei bemerkt natürlich auch für die Sommer-Range, wird derzeit auch stetig an der Verbesserung des Rollwiderstandes gearbeitet. In Hinblick auf das ab 2012 verpflichtende Reifenlabel ist Falken stetig bemüht, dem Handel sowie dem Verbraucher bestmögliche Qualität zu liefern.

Zusätzlich zu den internen Tests in Japan arbeitet der Reifenhersteller eng mit dem deutschen ADAC zusammen, um die Reifenqualität stetig den Bedürfnissen im Markt anzupassen. Die Erkenntnisse, die aus dieser Zusammenarbeit gewonnen werden, fließen natürlich in die Serienproduktion ein.

Neben der Qualität der Reifen spielt natürlich auch die Produktpalette weiterhin eine große Rolle. Bereits zu Beginn des Jahres 2010 konnten diverse neue Größen angeboten werden. Speziell beim Eurowinter HS439 hat sich das Angebot um 19 Größen von 60 auf 79 verbreitert. So kann Falken vom Kleinwagen bis zur Luxuslimousine jedes Segment bedienen. Neben Pkw- gibt es den HS439 auch in diversen SUV-Größen. Zudem sind noch zehn weitere Dimensionen zum Eurowinter HS437 VAN-Segment hinzugekommen.

Aktuell wird an einem Nachfolger des Winterreifens HS439 gearbeitet, dessen Markteinführung für das Jahr 2012 geplant ist und voraussichtlich ab August 2012 zu bestellen sein wird. So kann Falken auch weiterhin sicherstellen, dass die meisten gängigen Pkw im Winter auf die Pneus des japanischen Reifenherstellers umgerüstet werden können.

Die Basis für Technologie und Entwicklung der Falken High Performance Reifen und deren außergewöhnlichen Fahreigenschaften bildet seit vielen Jahren der Motorsport. Falken Rennreifen beweisen ihre Qualität und Leistungsfähigkeit in den anspruchsvollsten Rennserien der Welt. Dazu zählen unter anderem die japanische Super Taikyu Series, die American Le Mans Series, die World Rallye Championship und vor allem das legendäre 24h-Rennen auf dem Nürburgring.

Durch die systematische Auswertung der im Rennsport gewonnenen Erfahrungen werden laufend neue Erkenntnisse gewonnen, die dann auf kürzestem Weg in die Serienproduktion einfließen. Das Ergebnis sind herausragende Produkte, die höchsten Qualitätsstandards genügen und sich im internationalen Wettbewerb seit Jahren erfolgreich bewähren. ◆

Vier Dotz Girls auf der Alm

Die vier Dotz Girls mit ihren Lieblingsfelgen

FOTO: DOTZ

Wenn alle bisherigen Dotz Girls ihr Wiedersehen auf der Salzburger Tenner-Alm feiern, dann hat keiner mehr einen Blick für Enzian und Alpenglühen übrig. Denn im Gepäck hatten die vier Mädels auch ihre Dotz Lieblingsräder. Ihre Autos mussten Julia, Loraine, Daniela und Steffi zwar im Tal lassen, doch so heiße Alu-Felgen machen selbst auf der Viehweide noch eine gute Figur.

Julia, die sich 2008 als erste Botschafterin der Tuning-Marke bei Messen und Show-Events die Ehre gab, hatte dabei schon immer ein Faible für die Dotz Hanzo. Das Rad mit den „messerscharfen" Speichen, das sich da zwischen den Kuhglocken tummelt, ist nach einem legendären Krieger aus dem Land des Kobe-Rinds benannt.

Perfekt in die Alpenlandschaft passt auch der „zackige" Räder-Favorit von Naschkatze Loraine, die Schokolade jederzeit einem Beefsteak vorzieht. Der asiatische Name Touge bezeichnet nämlich nichts anderes als enge, gewundene Passstraßen.

Dort könnte man natürlich hervorragend ein cooles Bergrennen austragen, meint Motorsport-Fan Daniela. Insbesondere Rallyes haben es der Linzerin angetan – und natürlich die muskulöse Dotz Tupac, deren Name im Afrikanischen soviel wie Krieger bedeutet.

Ein gutes Messer gehört nicht nur zu einem Kämpfer, sondern auch zum männlichen Trachten-Outfit dazu. Das aktuelle Dotz Girl Steffi bevorzugt eine ganz andere „Klinge" auf ihrem Fiat 500: Und zwar die nach einem Fechtschwert benannte Dotz Rapier. Die ist übrigens genauso scharf wie das brandneue Video zum Making-of, das unter folgendem Link wartet: www.youtube.com/watch?v=Fc--GyyJ3ck

Gebrauchtwagen-Bewertung durch echte Marktanalyse

APS AUTOPREISSPIEGEL

- Wir verwenden keine Abwertungskurven
- Wir spiegeln den Markt für Sie!
- Von Gerichtssachverständigen entwickelt

www.autopreisspiegel.at – rasche und transparente Gebrauchtwagenbewertung

Intelligente Reifen-Plattform

Hohe Warenverfügbarkeit, einfache Bestellwege, komplikationsloses Handling und attraktive Preisgestaltung, das wünscht sich der Reifenhandel. GettyGo, die B2B-Online-Bestellplattform für Reifen und Felgen, vereint die Wünsche im Portal, das ausschließlich Reifenhändlern, Autohäusern und Kfz-Werkstätten zur Verfügung steht. Geschäftsführer Steffen Fritz: „Die Vorteile der Online-Bestellung hat die Branche schnell erkannt.

„Unser Ziel ist es“, so der Portalmanager, „die tägliche Reifenbeschaffung zu optimieren. Das heißt im Klartext, der Händler will weniger Zeit für die Bestellung und die nachfolgenden Verwaltungsarbeiten aufwenden.“ Die intelligent und übersichtlich aufgebaute Plattform bietet diese Vorzüge: Der Kunde hat nur einen Ansprechpartner für alle gewünschten Produkte vom Motorrad- bis zum Lkw-Reifen. Geliefert wird innerhalb von 24 bzw. 48 Stunden.

Es gibt einen Gesamtlagerbestand von über zehn Millionen Reifen zu Saisonbeginn. GettyGo berechnet alle Lieferungen zentral an seine Kunden. Die Vorteile für die Kunden liegen auf der Hand: ein Ansprechpartner, eine Kundennummer, eine Sammelrechnung, nur ein Bankeinzug und einheitliche Lieferbedingungen, die für alle Lieferanten gelten.

„Nach der Teilnahme an der AutoZum im Jänner 2011 konnten wir unseren Absatz mit GettyGo in Österreich im ersten Halbjahr 2011 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum bei den verkauften Stückzahlen um 38 Prozent steigern, im Umsatz konnten wir um 64 Prozent zulegen“, so Steffen Fritz. „Für uns ein klares Signal, dass sich unsere zentralen Leistungsbausteine Zentralfakturierung mit Sammelrechnung und Bankeinzug, nur eine Kundennummer und ein Ansprechpartner, frachtfreie Belieferung ab zwei Stück und kostenlose Nutzung der Plattform auch in Österreich bei unseren Kunden immer mehr durchsetzen.“ ◆

GettyGo-Geschäftsführer Steffen Fritz

High Performance Winterreifen neuester Generation

Die optisch prägnante laufrichtungsgebundene Profilgestaltung des Kumho I`Zen KW23 sorgt bei regennassen Straßen für eine schnelle, wirbelfreie Entwässerung und durch die optimale Wasserverdrängung für hervorragende Aquaplaningeigenschaften. Die stabile, umlaufende Mittelrippe verleiht ihm ausgezeichnete Fahreigenschaften bei trockenen, winterlich kalten Straßenverhältnissen. Durch die effiziente Übertragung von Querkräften erhält der KW23 ausgezeichnete Hochgeschwindigkeitsstabilität. Ausgestattet mit den für Winterreifen bestens bewährten dreidimensionalen Lamellen bietet er optimale Traktion und Bremskraft auf Eis und Schnee. Seine kreuzförmigen Streifenlamellen garantieren optimales Handling und sichere Seitenführung auch bei stark verschneiten Straßen.

Kumho I`Zen KW23

Die spezielle Anordnung der Profilblöcke sorgt für geräuscharmes und komfortables Fahren. Die computeroptimierte Reifenkonstruktion gewährleistet ausgezeichnete und sichere Fahreigenschaften bis zur Verschleißgrenze.

I`Zen XW KW27. Der KW27 von Kumho wurde auf die europäischen Wetterverhältnisse der vergangenen Winter abgestimmt. Seine asymmetrische Profilgestaltung verleiht ihm ausgezeichnete Fahreigenschaften bei trockenen, winterlich kalten Straßenverhältnissen. Die breiten, umlaufenden Profilkanäle sorgen bei regennassen Straßen durch die optimale Wasserverdrängung für hervorragende Aquaplaningeigenschaften. Die bewährten dreidimensionalen Lamellen garantieren perfekten Grip auf Eis und Schnee. Überzeugen kann er aber nicht nur mit den äußerlich sichtbaren Werten, sondern auch mit seiner neuen, rollwiderstandsoptimierten Silica-Laufflächenmischung. Darüber hinaus kommt der Komfort nicht zu kurz. Auch die Geräuschentwicklung hält sich beim I`Zen XW KW27 in ausgesprochen erfreulichen Grenzen. Eine attraktive Seitenwandgestaltung und die integrierte Felgenschutzleiste für die inzwischen speziell auch für den Wintereinsatz konzipierten Leichtmetallräder runden die Leistungspalette dieses Spitzenprodukts ab.

Tests unter extremen Bedingungen. Kumho forscht und entwickelt in eigenen Forschungszentren in Korea, China, den USA und Europa. Die Reifen für den europäischen Markt werden im European Technical Center in Birmingham, Großbritannien, entwickelt. Die Kumho Ingenieure arbeiten eng mit namhaften europäischen Fahrzeugherstellern zusammen. Das Ergebnis sind Reifen für europäische Autos und Straßenverhältnisse, die dem hohen Standard der europäischen Autoindustrie gerecht werden. Die Belastung durch den Straßenverkehr ist hoch, deshalb testet Kumho alle Reifen unter anderem in MIRA (Motor Industry Research Association) unter extremen Bedingungen und für höhere Qualitätsstandards als vorgeschrieben. Neuentwicklungen kommen erst auf die Straße, wenn sie diese härtesten Tests mit Bravour bestanden haben. ◆

Kumho I`Zen XW KW27

FOTO: KUMHO

Sicher, langlebig, sparsam

Der Michelin Alpin4 ist für ein breites Fahrzeugspektrum konzipiert und zeichnet sich durch eine hohe Langlebigkeit, hohe Sicherheit und geringen Kraftstoffverbrauch aus. Erreicht wurde dies unter anderem durch das proaktive V Profil, welches Grip, Bremsverhalten und auch Stabilität unter schwierigsten Bedingungen verbessert. Ebenso wie durch die erhöhte Anzahl der selbst stabilisierenden Lamellen „StabiliGrip“. Mit 50 % mehr Gripkanten beißt sich der Reifen regelrecht im Schnee fest.

Die weiterentwickelte Gummimischung verbessert die Haftung und verkürzt den Bremsweg – auch auf nasser oder vereister Fahrbahn.

Dank des optimierten Rollwiderstands ist der Winterreifen besonders energieeffizient. Das spart Kraftstoff und schont gleichzeitig die Umwelt.

In der Praxis erreicht der Reifen bis zu 10 % mehr Traktion und einen bis zu 5 % kürzeren Bremsweg gegenüber dem Vorgängermodell Alpin A3.

Nördlichste Bedingungen. In das neue Produkt floss viel Knowhow aus der Entwicklung von Winterreifen für extreme Bedingungen in den nördlichsten Regionen der Welt ein. Solche „nordischen“ Reifen ermöglichen selbst bei widrigsten winterlichen Fahrbedingungen auf Eis und Schnee – ob Tief- oder Neuschnee, dicht gepackt oder bereits tauend – sowie Temperaturen von 0° bis minus 60°C ein verlässliches Fortkommen. Vom Technologietransfer profitiert der Fahrer des Michelin Alpin A4, indem er in den Genuss allzeit kalkulierbaren Fahrzeugverhaltens kommt und so Fahrsicherheit gewinnt.

Absatz, Umsatz und Gewinn gesteigert. Michelin hat übrigens das erste Halbjahr 2011 mit deutlichen Zuwächsen bei allen wesentlichen Finanzergebnissen im Vergleich zum Vorjahr abgeschlossen und liegt damit voll auf Kurs des langfristigen Wachstumsplans. Der Umsatz stieg um 21 % auf 10,105 Mrd. Euro. Dazu trug die Sparte Pkw und leichte Lkw 5,252 Mrd. Euro bei, die Nutzfahrzeugsparte 3,266 Mrd. Euro und die Spezialreifen 1,587 Mrd. Euro.

Das operative Ergebnis kletterte um 18 % auf 971 Mio. Euro (ohne einmalige Sondereffekte), was einer operativen Marge von 9,6 % entspricht. Alle Sparten arbeiteten profitabel. Der Nettogewinn nahm um 32 % auf 667 Mio. Euro zu. Der Reifenabsatz weist mit einem Plus von 12,6 % ebenfalls einen starken Aufwärtstrend auf.

Michelin Alpin4 FOTO: MICHELIN

Die erfreulichen Ergebnisse sind auf die weltweit gewachsenen Reifenmärkte, die Verkaufsdynamik von Michelin und die weitsichtige Preispolitik zurückzuführen. Den Anstieg der Rohstoffkosten konnte Michelin im ersten Halbjahr durch rechtzeitige Preisanpassungen vollständig ausgleichen.

Der Reifenabsatz legte im ersten Halbjahr 2011 weltweit zu. Nach dem steilen Anstieg im ersten Quartal verlangsamte sich das Wachstum allerdings im zweiten Quartal und erreichte wieder das Niveau langfristiger Trends. ◆

Technische Informationen in Buchform. Eine Ära geht zu Ende!

Seit mehr als 30 Jahren stellt der Verlag Autodata den Kfz-Fachwerkstätten weltweit technische Informationen in Buchform zur Verfügung. Diese Form der Datenbereitstellung neigt sich nun dem Ende entgegen. Durch die Komplexität und Zusammenhänge der einzelnen, vor allem elektronischen Elemente, ist eine ausreichende Information und zielführende Unterstützung durch das Buch nicht mehr möglich.

Der wesentliche Punkt, warum Autodata die Buchproduktion nicht mehr fortführen wird, ist jedoch die Aktualität der Informationen. Autodata hat sich verpflichtet seinen Kunden den letztmöglichen Stand der Informationen anzubieten und seine Produkte so aktuell wie möglich zu halten. Bei elektronischen Medien, insbesondere bei den Online Plattformen, stellt das kein Problem dar. Bei Informationsbüchern ist dies jedoch nicht mehr möglich.

Nutzer der Datenmedien müssen sich auf die Aktualität der Daten verlassen können um sich in allen Situationen auf herstellergerechte und aktuelle Informationen berufen zu können. Beide Sicherheiten bietet Autodata. Beginnend bei Wartungsplänen nach Original-Herstellervorgaben bis hin zu tagesaktuellen Informationen bei den Online Plattformen 2 und 3 bietet Autodata die Möglichkeit bei 80 Herstellern mit knapp 15.000 Modellen Informationen einzusehen.

Um die Qualität und den Aufbau der Online Produkte im eigenen Unternehmen zielführend testen zu können, bietet die Autodata Austria GmbH den Werkstätten eine kostenlose Testphase von 14 Tagen an. In diesem Zeitraum ist es den Technikern möglich uneingeschränkt auf die Internet Plattform „Autodata Online3“ zuzugreifen und sofort das Informationsmedium in den Tagesablauf zu integrieren.

Speziell diese Plattform Online3 wird von Autodata den Bedürfnissen entsprechend ständig erweitert. Im vergangenen Juni wurde ein neues Modul der Datenbank hinzugefügt. Mit Informationen zu Hybridantrieben wurde der Datenbestand um ein unverzichtbares Element erweitert. Im September dieses Jahres folgt mit Abgasnachbehandlung bei Dieselmotoren ein weiteres wichtiges Modul.

Informationen zu allen Autodata Produkten unter folgenden Kontaktnummern:

Autodata Austria GmbH
A-1120 Wien, Arndtstraße 64
Tel.: 01/890 14 36-22 oder 25
Mobil: 0664/308 75 15
Mail: info@autodata-austria.at
Web: www.autodata-austria.at

Autodata®

Peter Schöttel zu Gast bei „Niederösterreicher für Rapid“

Konstruktive Diskussion mit SK Rapid Wien Trainer Peter Schöttel

Der neue Trainer des SK Rapid Wien, Peter Schöttel, besuchte am 31. August im Stag's Head (gegenüber von St. Hanappi) den Stammtisch des Entscheidungsträger-Fanclubs „Niederösterreicher für Rapid“ und diskutierte über eine Stunde mit den Mitgliedern über die jüngsten Meisterschaftsspiele und das Verhalten der Fans. Eine äußerst konstruktive Diskussion mit bestem Fußballstammtisch-Charakter, die allen Gästen interessante Einblicke in den Alltag des Trainers brachte.

Weiters präsentierte sich der neue Sponsor des SK Rapid Wien, Kumho Tire, an diesem Abend und Österreich-Verkaufsleiter Helmut Wieser erläuterte die Zusammenarbeit mit dem österreichischen Fußballrekordmeister. Der koreanische Reifenhersteller, der auch den HSV und Manchester United sponsert, unterstützt den SK Rapid Wien in den nächsten drei Jahren mit 250.000 Euro und erhält dafür von den Grün-Weißen Bandenwerbung und diverse andere Leistungen, wie VIP-Karten und Autogrammstunden mit Spielern. Alle Stammtisch-Besucher erhielten von Marketingleiterin Sonja Eckhart den neuen Kumho Rapid Schal. Schließlich präsentierte Rapid Museums Kurator Domenico Jacono das Buch „Alles Derby“, an dem er maßgeblich mitwirkte und das „Niederösterreicher für Rapid“-Mitglieder stark ermäßigt erwerben konnten. Das wandelnde grün-weiße Lexikon berichtete beim Stammtisch von größten Triumphen und bittersten Niederlagen im Wiener Derby und über die Arbeit am neuen Rapid Museum, das Ende des Jahres eröffnet werden soll. Schließlich gab es noch die bereits traditionelle „Nachwuchs-Ehrung“. Für die Geburt seines Sohnes Philipp erhielt Steffen Gersch, Geschäftsführer von HPI Fleet & Mobility in Schwechat, von „Niederösterreicher für Rapid“-Präsident Andreas Übelbacher einen Rapid-Schnuller überreicht. Auch ein gemeinsamer Matchbesuch ist wieder geplant, Mitte Oktober im Hanappi-Stadion gegen Peter Schöttels Ex-Club Wiener Neustadt. Wer Interesse an einer Mitgliedschaft hat, erhält Informationen unter www.rapid-noe.at oder unter office@rapid-noe.at. ◆

Rapid Museums Kurator Domenico Jacono und „Niederösterreicher für Rapid“-Präsident Andreas Übelbacher

Interessierte Diskussionsteilnehmer: (v.r.) MO-Drive Geschäftsführer Wolfgang Weinberger, Mag. Thomas Schlosser, Vorstand von Wiesenthal & Co und von Eberspächer Österreich Erich Swoboda/technischer Vertrieb Österreich und Südosteuropa sowie Marketingleiterin Renate Zamisch. Der Standheizungshersteller gab an diesem Abend bekannt, dass er einem Mannschaftsbus des SK Rapid-Nachwuchses eine Standheizung zur Verfügung stellt.

Mit Profi Reifen und Autoservice Key Account Betreuer Bernhard Wagner (r.) war auch der Reifenhandel an diesem Abend vertreten. (Bildmitte) Kumho Österreich Verkaufsleiter Helmut Wieser und Regionalverkaufsleiter Franz Hirtenfellner

Gelungene Präsentation des koreanischen Reifenherstellers und neuen Sponsors der Grün-Weißen beim 3. Stammtisch von „Niederösterreicher für Rapid“: (v.r.) Verkaufsleiter Helmut Wieser, Regionalverkaufsleiter Franz Hirtenfellner und Marketingleiterin Sonja Eckhart

Reifen Ruhdorfer mit neuem Zentrallager

Im Business Park Heiligenkreuz im Südburgenland hat Reifen Ruhdorfer wohl Österreichs größtes Pkw-Reifen-Handelslager errichtet. Die feierliche Eröffnung erfolgte am 9. September.

Das steirische Familienunternehmen Reifen Ruhdorfer hat das bestehende Produktionswerk in Heiligenkreuz im Lafnitztal mit rund 11.000 m² Fläche in ein Logistikzentrum verwandelt. „Aus strategischen, aber auch aus wirtschaftlichen Gründen sind wir vom ehemaligen Lagerstandort in Graz nach Heiligenkreuz übersiedelt“, erläutert Ernest Ruhdorfer jun., der das Logistikzentrum mit Zentrallager „R-Log“ leitet. Das neue Zentrallager verfügt über unglaubliche Kapazitäten. In der Lagerhalle stapeln sich bis zu 200.000 Reifen und 50.000 Felgen, die rasch einen Abnehmer finden. Denn von Heiligenkreuz aus werden Kunden in ganz Österreich und in Mitteleuropa beliefert. Ernest Ruhdorfer jun.: „Die Auslieferungen erfolgen täglich und die Auslieferkapazität beträgt bis zu 15.000 Stück. Damit setzen wir neue Maßstäbe.“

Das neue Zentrallager bietet mit 11.000 m² ausreichend Lagerkapazität

Drei Jahrzehnte Erfolg. An seinen Standorten zwei Mal in Graz, Deutschlandsberg, Liezen, Klagenfurt, Wiener Neustadt und Oberwart beschäftigt das Unternehmen mehr als 100 Mitarbeiter. Seit 30 Jahren zählt die Familie Ruhdorfer zu den innovativsten Reifenfachhändlern Österreichs. Mit der Zentrale in Graz und dem Zweitsitz des Logistikzentrums „R-Log“ ist das Unternehmen mehr denn je auf Erfolgskurs. „Wir haben sehr viel Expansionspotenzial für die nächsten Jahre vorgesehen und die persönliche Betreuung unserer Kunden hat weiterhin höchste Priorität für unser Unternehmen“, lautet das Versprechen von Ernest und Ruhdorfer jun.

Ernest Ruhdorfer jun. leitet „R-Log“: „In der neuen Lagerhalle gibt es Platz für 200.000 Reifen und 50.000 Felgen.“

Sehr stark engagiert ist Reifen Ruhdorfer in der Fuhrparkbetreuung. Mit dem neuen Zentrallager sorgt man dafür, dass es im Reifenhandel vor allem bei gängigen Dimensionen, die natürlich besonders für Fuhrparkchefs und Firmenwagenlenker relevant sind, zu keinen Engpässen kommt. Das ist vor allem im Winterreifengeschäft immer wieder ein heißes Thema. So gesehen kommt die Eröffnung des neuen Zentrallagers zum idealen Zeitpunkt. ◆

HA3358-0-08/11-WK
Tor und Eingangstür des Jahres
Modernisieren Sie jetzt und sparen Sie bis zu 30%*
HÖRMANN
*Im Vergleich zu einem LPU-Tor mit gleichem Türmotiv und gleicher Oberfläche.
Tür des Jahres
Eingangstür RenoDoor in Weiß
Ab € 1.249,-
Abholpreis
Tor des Jahres
Sectionaltor RenoMatic in Weiß inkl. Antrieb
Ab € 899,-
Abholpreis
Eingangstür RenoDoor
Baugleich zu Hörmann ThermoPro Eingangstüren mit Stahl-Türblatt 46 mm und thermisch getrennter Alu-Zarge.
Größe: 1100 x 2100 mm.
Andere Größen auf Anfrage lieferbar.
Sectionaltor RenoMatic
Inklusive Hörmann Antrieb ProMatic,
baugleich zu den doppelwandig gedämmten Hörmann Sectionaltoren EPU.
4 Größen: 2375 x 2000/2125 mm, 2500 x 2000/2125 mm.
Andere Torgrößen in LPU 40, M-Sicke Micrograin lieferbar.

Die Reifen Ritz Zentrale in der Ruster Straße in Eisenstadt. Fünf Montageplätze im Formel 1-Stil (l. im Bild) als Teil der Corporate Identity symbolisieren Dynamik und Tempo, was beim Winterreifengeschäft sehr wichtig ist

Reifen Ritz vergrößert Standort Eisenstadt

Einen deutlichen Modernisierungsschub hat die Firma Reifen Ritz gemacht. Die Zentrale in der Ruster Straße in Eisenstadt wurde mit einer Reihe von Investitionen erheblich vergrößert.

Wir haben nun fünf Montageplätze und um ein Drittel mehr Personal für den Reifenwechsel als in der Vergangenheit. Die Montageplätze sind im Stil einer Formel 1-Box nachempfunden, womit wir Dynamik und Tempo symbolisieren möchten, was im bevorstehenden Winterreifengeschäft wichtige Eigenschaften sind", berichtet Firmenchef Christoph Leszkovich, der vor einigen Jahren die Leitung des Unternehmens von seinem Vater übernommen hat. Auch Büro und Lager wurden erweitert, ist doch die Bevorratung gerade im Winterreifengeschäft ein heißes Thema. „Wir haben diesmal bereits im März unsere Winterreifenbestellungen abgegeben und zwar im Ausmaß des Reifenabsatzes aus dem letzten Winter. Denn diesmal soll der Engpass noch schlimmer als im vergangenen Jahr sein. Schätzungen zufolge wird man für jedes fünfte Auto in Österreich keine Winterreifen liefern können. Ich empfehle deshalb allen Flottenchefs, jetzt Umbereifungstermine am besten bereits für den September zu reservieren", lautet der Ratschlag des erfolgreichen Reifenhändlers, der Filialen in Traiskirchen, Wiener Neustadt, Bruck/Leitha, Gols, Frauenkirchen, Marz, Oberpullendorf und Sopron/Ödenburg hat. Der stark expansive Unternehmer macht bei unserem Besuch Ende August aus seiner Enttäuschung über die Reifenindustrie kein Geheimnis. „Die Industrie nimmt ihre Kern-Aufgaben nicht wahr und widmet sich stattdessen mehr der Forcierung anderer Vertriebskanäle, die die Situation der Reifenvertriebspartner erschweren. Ich vermisse zeitgerechte klare Aussagen über die Lieferfähigkeit. Die Situation für den Reifenhandel wird somit immer schwieriger, zumal die anhaltend hohen Kautschukpreise die

Christoph Leszkovich, geschäftsführender Gesellschafter von Reifen Ritz

meisten Winterreifenmodelle um 20 Prozent verteuern", geht Leszkovich vor allem mit großen Reifenherstellern hart ins Gericht.

Reifenmanagement für Flottenbetreiber. Als Mitglied im Top Reifen Team ist Reifen Ritz natürlich auch in der Betreuung großer oft österreichweit tätiger Flottenbetreiber engagiert und sich seiner Verantwortung als Mobilitätspartner der Fuhrparkbetreiber bewusst. Christoph Leszkovich macht auf jeden Fall seine Hausaufgaben und hat gleich auch die EDV modernisiert, wodurch B2B-Partner nun online mit den Lagern verbunden sind und die Bestellvorgänge somit noch rascher und mit weniger Verwaltungsaufwand erfolgen können. Besonders stark im Firmengeschäft tätig ist der erst vor zwei Jahren eröffnete Standort in Traiskirchen, der sich sehr gut bei den Kunden im Industriegebiet südlich von Wien etabliert hat. An allen Standorten betreibt Reifen Ritz übrigens auch das Lkw-Reifen-Geschäft, das bereits einen Anteil von 25 % am Gesamtumsatz ausmacht. Auch bei Lkw-Reifen fallen die Preiserhöhungen im zweiten Halbjahr deutlich aus.

Auch die Filiale in Ungarn wird modernisiert. Der überwiegende Teil des Umsatzes rekrutiert sich aus dem Detailgeschäft, der Großhandel hat gegenwärtig einen Anteil von 15 %. Als einziger österreichischer Reifenhändler in Ungarn wird Reifen Ritz in den Ausbau der Filiale in Sopron/Ödenburg kräftig investieren. Dieser grenzüberschreitende Modernisierungsschub steht für 2012 auf dem Programm. Darüber hinaus wird mit weiteren ständigen Adaptierungen einiger Standorte zu rechnen sein, womit Reifen Ritz seine starke Position im Burgenland sowie im südlichen und östlichen Niederösterreich festigen möchte. ◆

Auch die Lagerkapazität wurde erheblich erweitert. Die meisten Firmenkunden lagern ihre Reifen ein. Reifen Ritz übernimmt für sie das Reifenmanagement

Bridgestone auf der IAA Pkw in Frankfurt

Unter dem Motto „Zukunft serienmäßig“ präsentiert sich die diesjährige Internationale Automobil-Ausstellung vom 15. bis zum 25. September 2011 in Frankfurt. Der 300 m² große Bridgestone Messestand in Halle 8, Stand D 03 ist in drei separate Bereiche unterteilt, die die Produktschwerpunkte widerspiegeln: zuverlässig, wirtschaftlich, innovativ.

Zuverlässig. Oberste Priorität für Bridgestone hat die Sicherheit der Reifen und derjenigen, die sie verwenden. Im Bereich Run Flat-Technologie werden die aktuellsten Produkte – darunter der Ultra High Performance-Reifen Potenza S001 RFT, der die dynamische Leistung aus dem Motorsport mit zuverlässiger Sicherheit kombiniert – präsentiert. Das Rückgrat des neuen Wintersortiments sind drei erst kürzlich eingeführte Produkte: die Lamellenreifen Blizzak LM-32 und Blizzak LM-80 für die wechselhaften mitteleuropäischen Winter und der Blizzak WS70 mit Multicell-Gummimischung für die extremen Winterverhältnisse Nordeuropas.

Die Verbindung zwischen High Performance auf der Straße und auf der Skipiste bringt das Wintersport-Sponsoring zum Ausdruck, das Bridgestone jetzt auf europaweiter Ebene durchführt. Dieses Engagement ist ebenfalls Thema auf dem IAA-Messestand.

Innovativ. Im Bereich „innovativ“ stellt der Reifenhersteller seine Visionen für die Zukunft vor. Darunter der revolutionäre „Half Weight“-Reifen – eine in Europa vollkommen neuartige Konzeptstudie. Er wird für Automobilhersteller entwickelt, die hinsichtlich Fahrzeuggewicht und Kraftstoffverbrauch strikte Zielvorgaben erfüllen möchten. Bei diesem Konzept wird das Reifengewicht verringert. Dadurch werden nicht nur Rohstoffe eingespart, sondern auch der Rollwiderstand und das Fahrzeuggewicht reduziert – dies führt wiederum zu einer verbesserten Kraftstoffeffizienz.

Als weitere Innovation wird die CAIS-Technologie (Contact Area Information Sensing) gezeigt: Der „intelligente“ Reifen beinhaltet von Bridgestone entwickelte Sensoren, die in Echtzeit-Daten des Reifen selbst sowie der Fahrbahnoberfläche erfassen und in Gefahrensituationen den Fahrer über das Bordsystem warnen. Die neuartige Technologie ermöglicht eine verbesserte Fahrzeugkontrolle und erhöht die Sicherheit der Fahrzeuginsassen.

Der Bridgestone Ecopia EP150 ist besonders wirtschaftlich: Er erreicht eine bis zu 3 % höhere Kraftstoffeffizienz und reduziert den CO_2-Ausstoß

FOTO: BRIDGESTONE

Wirtschaftlich. Das Ecopia Reifen-Sortiment – mit Fokus auf die Gummimischungs-Technologie, die hierfür entscheidend ist, wird im Bereich „wirtschaftlich“ gezeigt. Der neue, umweltschonende Reifen Ecopia EP150 wurde in diesem Jahr auf dem deutschen Markt eingeführt. Er erzielt nachweislich eine bis zu 3 % höhere Kraftstoffeffizienz und reduziert auch den CO_2-Ausstoß entsprechend. Der Reifen nutzt die von Bridgestone entwickelte Nano Pro-Tech-Mischung, die den Rollwiderstand verringert. Ein zusammenhängender Profilblock und dünne Lamellen, die den Anpressdruck und damit die Bremsleistung bei Nässe verbessern, sorgen gleichzeitig für hervorragende Leistung bei Nässe. Ebenfalls ein Thema am Messestand ist die Unterstützung der Umweltstiftung World Wide Fund For Nature (WWF) durch Bridgestone in Deutschland. ◆

Die Dunlop Winter Sport 4D-Technologie sorgt für hervorragenden Grip und ausgezeichnetes Handling unter winterlichen Bedingungen – Für mehr Fahrspaß im Winter.

DEKRA geprüft

DUNLOP
DRIVE WITH CONFIDENCE
www.dunlop.at

*Kürzester Bremsweg auf Schnee mit aktiviertem ABS und beste Rundenzeit auf Schnee, laut DEKRA im Januar 2011 im Auftrag von Dunlop. Getestet wurde der Winter Sport 4D gegen den Dunlop Winter Sport 3D (das Vorgängermodell) sowie Winterreifen von vier Wettbewerbern. Getestete Reifengröße: 195/65 R15 91T. Testfahrzeug: Golf V. Prüfstandort: Schweiz. Prüfbericht-Nr.: CPF 1101.

Kein Wunder, dass auch die DEKRA Experten von unseren Winter Sport 4D-Reifen sowie ihrer Performance auf Schnee überzeugt sind.*

Innovative Online-Plattform

Permanentes Wachstum erfordert bei der CaMoDo Automotive AG, der Betreiberin der Online-Plattform Tyre100, die Erneuerung der Serverlandschaft. Damit soll das erhöhte Mengenaufkommen sicher abgewickelt werden. In der jüngsten Vergangenheit sind einige Server auf den technologisch aktuellen Stand gebracht worden.

Sandra Beißel zeichnet bei CaMoDo Automotive für den Support verantwortlich

Das Reifenportal, das sich an Lieferanten und Händler wendet, überzeugt die Kunden durch bestechende Vorteile: Bei Tyre100 fallen keine monatlichen Gebühren an, der Service erfolgt kostenlos. Sandra Beißel, bei CaMoDo für Support, Verwaltung und Buchhaltung verantwortlich, ergänzt: „Wir verzichten auf jede Vertragsbindung, damit nehmen wir dem Kunden die Angst vor lang andauernden Verpflichtungen." Hinzu stehen auf der Vorteilsseite: Die Frachtkosten sind ab vier Reifen, teilweise schon ab zwei Stück, frei. Und alle Preise sind Großhandelspreise.

Ein Blick hinter die Kulissen von CaMoDo offenbart die Leistungsvielfalt der Plattform: Ein umfassendes Angebot bei Pkw-, Lkw- und Motorradreifen. Hinzu kommen Stahl- und Alufelgen, Zubehör und Öle. Firmen mit Niederlassungen führt Tyre100 über ein Firmenkonto. Das erleichtert der Kundenbuchhaltung die Arbeit. Und: Das Portal steht den Kunden 24 Stunden am Tag zur Verfügung. Für die User gilt: Die Benutzeroberfläche ist schnell und einfach zu bedienen. Das ist genau das, was sich der Kunde wünscht.

CaMoDo arbeitet mit kompetenten und höchst leistungsfähigen Großhändlern zusammen. Dadurch sind mehr als 700 Millionen an Warenwert ständig verfügbar, will heißen: Die tatsächliche Warenverfügbarkeit liegt bei über zehn Millionen Reifen. Damit erübrigt sich die Frage nach der Verfügbarkeit.

Im Kurzinterview schildert Sandra Beißel die weiteren Schritte in die Zukunft.

Wie grenzt sich Tyre100 von den Wettbewerbern ab? Der Käufer hat keine Kosten. Als extrem schlankes Unternehmen haben wir auch geringe eigene Kosten. Wir führen ein extrem großes Sortiment mit sehr guten Preisen und Verfügbarkeiten.

Wodurch finanziert sich Tyre100? Wir finanzieren uns ausschließlich durch Provisionen vom Verkäufer, die jedoch so niedrig sein müssen, dass der Verkaufspreis stets wettbewerbsfähig ist.

Wie viele Reifenhändler, Autohäuser und Kfz-Werkstätten nutzen derzeit Ihr Einkaufsportal Tyre100? Wie viele in Österreich und auch in Frankreich? Aktuell sind es 22.000 Kunden, davon rund 2.000 in Österreich und auch rund 2.000 in Frankreich.

Informationen werden in Echtzeit verarbeitet, wie geschieht das? Das geht wie

folgt: Die Großhändler können alle zwei bis drei Minuten neue Preise und Bestandsdaten anliefern, die sofort live ins Netz gestellt werden. Per XML (Extensible Markup Language) gehen die Bestellungen direkt an den Großhandel.

Wo steht Tyre100 im bundesdeutschen Ranking? An Umsätzen gemessen an zweiter Stelle, an Umsätzen bei den kostenlosen Systemen an erster Stelle.

Wie lange sind Sie schon mit Tyre100 auf dem Markt? Wir haben die ersten Schritte 2002 gemacht, professionell mit der CaMoDo AG ab 2004.

Wie viele Mitarbeiter beschäftigt die CaMoDo AG? Fest sind 5 Mitarbeiter/-innen im Einsatz, je nach Bedarf kommen bis zu 20 externe hinzu.

Beabsichtigen Sie neben Reifen und Felgen auch Autoteile ins Portal zu stellen? Es werden schon heute Produkte „rund um's Kfz" angeboten. Aktuell ca. 20.000 verschiedene Produkte wie Gewichte, Ventile, Verbandskästen, Schrauben, Muttern etc.

Wie betreiben Sie die Akquise nach neuen Kunden? Wir nehmen alle Möglichkeiten an Werbemaßnahmen vor – außer Radio- und TV-Werbung. ◆

Borbet expandiert weiter

Die Borbet-Gruppe mit sieben Standorten im In- und Ausland ist weiter auf Expansionskurs. Jetzt wird weiter ausgebaut: Der erfolgreiche Standort im thüringischen Bad Langensalza bekommt mit einer weiteren Produktionsfläche von etwa 11.000 m² beachtlichen Zuwachs und schafft damit neue Arbeitsplätze in der Region. In Anwesenheit von 40 geladenen Gästen nahm Peter Wilhelm Borbet am 20. Juli den Spatenstich in Bad Langensalza vor. Dieser hat eine ganz besondere Bedeutung. Borbet erweitert nicht nur die Kapazität erheblich, sondern investiert in eine neue Technologie, nämlich in die Flowforming-Technologie. Diese Technologie ermöglicht eine erhebliche Gewichtsreduzierung der Räder.

Der erste Spatenstich der Borbet Thüringen GmbH in Bad Langensalza fand am 26. Juli 2002 statt und bereits im August 2003 wurden die ersten Leichtmetallräder produziert. Über 500 Mitarbeiter sind bei Borbet Thüringen derzeit beschäftigt. Auch die Ausbildung genießt einen hohen Stellenwert. Momentan werden 15 junge Menschen unter anderem zu Industriemechanikern, Werkzeugmechanikern und Industriekaufleuten ausgebildet. Für das hohe Engagement erhielt das Unternehmen von der Arbeitsagentur Gotha das offizielle Zertifikat für Nachwuchsförderung 2010. ◆

(v.l.) Bürgermeister Bernhard Schönau, die Rosenkönigin der Stadt Bad Langensalza Anja Hobert, Borbet-Eigentümer Peter Wilhelm Borbet und Harald Zanker, Landrat Kreis Unstrut-Hainich FOTO: BORBET

Kunde steht im Vordergrund

Zur kommenden Wintersaison erscheint das Straub-Einkaufsportal im neuen Design. Der Reifen- und Felgengroßhändler Reifen Straub (www.der-straub.de) hat das Portal der nächsten Generation für seine Kunden entwickelt.

Bei uns steht der Kunde im Vordergrund, dem wir bestmögliche Unterstützung an die Hand geben wollen", begründet Eugen Straub die Neupräsentation.

Das hochmoderne Einkaufsportal mit Features, die der Kunde nicht mehr missen will, hat den gewöhnlichen Online-Shop abgelöst. Neben der Reifen- und Felgensuche mit der Bestandsanzeige in Echtzeit stehen ausführliche Statistiken, grafische Auswertungen, Sendungsverfolgung der Artikel, selber definierbare Verkaufskalkulationen und viele weitere Features zur Verfügung. Auch ein Komplettrad-Konfigurator ist mit an Bord. Durch ihn kann der User spielend leicht fertige Kompletträder zusammenstellen – sowohl auf Stahl- als auch auf Alufelgen. Zusätzlich können Biker die passenden Motorradreifenfreigaben aus über 250.000 Kombinationsmöglichkeiten einfach finden und direkt im PDF-Format herunterladen. Auch die passende Vorder- und Hinterradkombination ist im Warenkorb sofort ersichtlich, so dass einem unbeschwerten und schnellen Einkauf nichts mehr im Wege steht. Natürlich sind alle Informationen im Portal kostenlos.

Eugen Straub kennt sich im gesamten Reifensortiment hervorragend aus

Hochwertige Prämien. Außerdem erhält der Kunde bei Reifen Straub für jeden online gekauften Artikel Prämienpunkte, die er in ausgewählte hochwertige Prämien eintauschen kann – vom Hotelgutschein, Parfüm, Schweizer Uhren, über exklusive Büroausstattung bis hin zur Verkaufsunterstützung, wie zum Beispiel speziell auf das Unternehmen abgestimmte Anzeigengestaltung. „Für jeden Geschmack ist etwas dabei", erklärt Eugen Straub. „Unser Prämiensystem hat es in sich", ergänzt der Firmenchef. Nur bestellen muss der Kunde noch selber.

Zudem hat der Reifengroßhändler Reifen Straub ständig über 450.000 Reifen und 15.000 Felgen sowie über 30.000 Motorradreifen auf Lager. Reifen Straub bezeichnet sich selbst als Winterreifenspezialist. Alleine schon durch die geografische Lage in der der Nähe vom Allgäu, Vorarlberg, und der Schweiz, ist das selbstredend. Ob 12-Zoll- oder 22-Zoll-Winterreifen. Alles ist lieferbar. Und wenn es besonders schnell gehen soll, kann der Kunde den 24-Stunden-Lieferservice nutzen. Egal ob Hamburg oder Wien. Die Geschwindigkeit ist überall die gleiche. Ein Know-how, das sich über Jahrzehnte aufgebaut hat, zählt hier zu den besonderen Stärken des Reifengroßhändlers. Marken wie Nokian, Maxxis, Marshal oder Runway sind neben den bekannten Premiummarken besonders stark vertreten. Bei der Marke Nokian kommt Eugen Straub besonders ins Schwärmen. Als Vianor Master Franchise Partner der Nokian Tyres für Deutschland liegen die Argumente für das Produkt auf der Hand.

Mit dem Gabelstapler holt Reifen Straub die gewünschten Reifen herunter – sie gehen dann im 24-Stunden-Service direkt zum Kunden FOTO: REIFEN STRAUB

Bessere Margen. Aber auch der Händler kommt hierbei nicht zu kurz. Die Margen sind für den Händler besser als bei den meisten Herstellern. Für das bevorstehende Winterreifengeschäft ist Reifen Straub gerüstet. Bis zu zehn Lkw-Ladungen sind zurzeit täglich im Wareneingang. Es wurde sogar extra eine neue Halle gebaut. Somit wurde die Lagerkapazität auf annähernd 20.000 m² erhöht.

Eugen Straub meint, dass es zu einem extrem intensiven Umrüstgeschäft kommt, das sehr stark ansteigt und dann abrupt abrechen wird. Das ist bedingt durch die situative Winterreifenpflicht.

Voraussetzung ist natürlich der Schnee. Auf alle Fälle ist man gerüstet und freut sich auf die „ heißen Tage" im Wintergeschäft. *mu* ◆

Mit Birner gut gerüstet in die Reifen-Saison

Der Autofit Werkstattausrüstungsbereich von Birner präsentiert das aktuelle Angebot an Reifenmontier- und Wuchtmaschinen von Bosch: Sowohl Einsteigermodelle wie TCE 4220, aber auch Geräte für den professionellen Reifenservice wie TCE 4420 und TCE 4460 werden angeboten. Alle schaffen die Voraussetzung für eine felgenschonende Montage und bieten die Möglichkeit zwischen Rechts- und Linkslauf zu wählen. Außerdem ist die bequeme Arbeitsposition eine Erleichterung im Werkstattalltag.
Auch geeignete Wuchtmaschinen für den Einstieg in den Reifenservice werden bei Autofit angeboten. Die WBE 4110 und die WBE 4140 glänzen durch exzellente Technik und hohe Zuverlässigkeit. Für Profis im Reifengeschäft bieten sich die Multitalente WBE 4420 und WBE 4220 an, die sich durch das volle Servicepaket auszeichnen, das gekonnt in dem platzsparenden und schlanken Design verpackt ist.

BRV erörterte Zukunft der Reifenspezialisten

Zwei Faktoren standen während der BRV-Jahreshauptversammlung in Frankfurt im Juni im Vordergrund: Der Reifenfachhandel muss sich gegen die freien Werkstätten wehren, die sich im Kampf um die Marktanteile beträchtlich verbessert haben. Nicht das Autohaus gilt als wichtigster Konkurrent, sondern vielmehr die freien Werkstätten. Der Reifenfachhandel muss ein neues Paket schnüren, um Anteile zurückzuerobern.

Peter Hülzer führt den BRV Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseurinnung auch die nächste Legislaturperiode an

Hans-Jürgen Drechsler, BRV-Geschäftsführer, setzte sich mit der Frage: „Steht die mittelständische Runderneuerung vor dem Aus?“ auseinander

Jens Lönneker kennt die Forderungen des Verbrauchers an den Fachhandel der Zukunft

Peter Hülzer, geschäftsführender Vorsitzender des BRV, beschäftigte sich in einem Rechenschaftsbericht 2011 nicht lange mit der Vergangenheit. Er erklärte: „Die deutsche Wirtschaft und auch unsere Branche haben sich beeindruckend schnell von den Wirtschafts- und Finanzkrisen erholt, wenngleich sich die Blessuren des Reifenfachhandels im Großen und Ganzen ohnehin in Grenzen hielten. 2010 war ein Superjahr für den Reifenfachhandel. Mit 45 Prozent Marktanteil hat der Reifenfachhandel seine Führungsposition unter den Wettbewerbern im Pkw-Reifenersatzmarkt behaupten können. Trotz des unvermindert harten Wettbewerbs haben sich die Distributionsanteile von Reifenfachhandel, freien und markengebundenen Kfz-Werkstätten, Fachmärkten, Internetanbietern und Sonstigen im Vergleich zum Vorjahr nicht signifikant geändert.“

Distributionsanteile verloren. Der BRV-Chef relativierte die Führungsposition des Reifenfachhandels: „Tatsache ist nämlich, dass wir in den Jahren von 1999 bis 2009 einen Distributionsanteil-Verlust von 14 Prozent hinnehmen mussten und uns nur im Jahr 2010 um 1,3 Prozent leicht steigerten. Damit kann man, wenn man von 58 Prozent kommt, insbesondere in einem Jahr der Rekordumsätze nicht zufrieden sein.“ Hülzer rief dem Reifenfachhandel ins Gedächtnis: „Es bedarf erheblicher Anstrengungen, an alte Werte und Erfolge anzuknüpfen.“

Die „Zukunftssicherung und Modernisierung des Reifenhandels“ bildete ein Schwerpunktthema der Versammlung. Das bekannte Marktforschungsunternehmen GfK mit Sitz in Nürnberg ermittelte die Stellschrauben für den Reifenfachhandel: zielgerichtete Ansprache, Käufergruppen über 65 Jahre, Abgrenzung zu anderen Distributionskanälen durch Ausweitung der Öffnungszeiten, Erweiterung des Angebots durch kompletten Autoservice. Die Marktforscher aus Franken erläuterten: „Die Beratungsleistung ist eindeutig ein Stellhebel, den der Reifenfachhandel für sich nutzen kann.“

Nachhaltige Trends und Differenzierung der Kundenwünsche. Diplom-Psychologe Jens Lönneker, Gründungsmitglied des Instituts für qualifizierte Markt- und Medienanalyse in Köln, empfahl dem Reifenfachhandel, sich mit Trends auseinanderzusetzen. „Echte Trends sind viel nachhaltiger als man meint“, betonte Lönneker.

Professor Dr. Stefan Reindl vom Institut für Automobilwirtschaft in Geislingen zeichnete das Szenario „Zeitenwende im Automobilservice“. Seine These „Das Servicegeschäft stößt an Wachstumsgrenzen“ fordert vom Reifenhandel Verdrängungswettbewerb. Darauf muss sich der Reifenhandel schnellstens einstellen. Reindl: „Goldene Zeiten im Werkstattgeschäft gehören definitiv der Vergangenheit an.“ Die Differenzierung der Kundenwünsche erfordert innovative Service-Formate. So muss der Reifenfachhandel einerseits die Wünsche der autoaffinen wohlhabenden von den jungen, mobilen Zielgruppen unterscheiden, andererseits aber auch die preisorientierten Kunden ansprechen. *mu* ◆

Zusammenarbeit auf dem Prüfstand

Seit 2008 besteht zwischen dem VRÖ – Verband der Reifenspezialisten Österreichs und dem BRV – Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk in Bonn eine Kooperationsvereinbarung, die die Basis für eine enge, vertrauensvolle Zusammenarbeit darstellt.

Drei Jahre nach dem Inkrafttreten der Vereinbarung traf sich Peter Hülzer, geschäftsführender Vorsitzender des BRV, mit VRÖ-Präsident James Tennant, Herbert Wadel und Klaus Kreisel (Mitglieder des VRÖ-Vorstandes), VRÖ-Generalsekretär Richard Vogel und VRÖ-Managerin Renate Okermüller und erörterte mit ihnen die Frage, ob sich die Zusammenarbeit bewährt habe und Optimierungspotenziale erschlossen werden konnten.
Übereinstimmend wurde festgestellt, dass beide Verbände von dem Schulterschluss profitiert hätten. Insbesondere die Integration eines VRÖ-Teils in das BRV-Magazin „Trends & Facts“ ermögliche den Mitgliedern der Verbände einen regelmäßigen Blick auf die fachspezifischen Themen und Probleme des Reifenfachhandels im jeweils anderen Land.
Auf dem Diskussionsplan in Wien standen folgende Themen: Verhältnis der Verbände zur Industrie, Rekrutierung von Fachkräften/Auszubildenden in beiden Ländern, BRV-Aktion „wdk-zertifizierte UHP-/Runflat-Reifenmontage“, GfK-Studie „Stärken-/Schwächenanalyse Reifenfachhandel“, B2B-/B2C-Onlinevertrieb von Reifen, Industriegespräche 2011 des BRV unter Beteiligung des Verbandsvertreters aus Österreich und der Schweiz, Reifenmesse 2012 in Essen und BRV-Jahresbetriebsvergleich.
Die Gremien legten fest, insbesondere in verbandspolitischen Fragen zukünftig noch stärker als bisher zusammenzuarbeiten, um die berechtigten Interessen des Reifenfachhandels noch gezielter durchzusetzen. Ein erneutes Treffen wurde für die Reifenmesse 2012 in Essen vereinbart. *mu*

Winterreifen für Roller

Reifen Jelinek, der Zweiradreifen-Spezialist aus Wien-Ottakring, hat seit drei Jahren die Vertretung von irc, einer japanischen Winterreifenmarke für Roller und erfreut sich einer sehr guten Kundenresonanz. „Das Interesse an einer Winterbereifung für Roller in Österreich ist gewaltig, bisher verdoppelten wir jedes Jahr die Stückzahlen“, bestätigt Hans Jelinek. Im Vergleich zu konventionellen Rollerreifen bietet der neue Urban Snow von irc zahlreiche Vorteile: Beste Fahreigenschaften auf trockener Straße, hohe Entwässerung und optimaler Grip bei Nässe und Kälte, bestmögliche Traktion und Seitenführung auf Schnee und Eis sowie ein beispielloser Fahrkomfort und eine hohe Kilometerleistung. Der Urban Snow ist damit der ideale Rollerreifen für jede Jahreszeit. Die guten Fahreigenschaften sind auf hunderte feiner Radial- und Diagonallamellen sowie die spezielle Gummimischung mit hohem Silica-Anteil zurückzuführen. Das Programm ist vielfältig und reicht von 10“ bis 17“. Interessierte Reifenhändler, die ihr Produktangebot erweitern wollen, sind bei Reifen Jelinek willkommen. ◆

Dank der japanischen Marke irc im Programm von Reifen Jelinek muss man im Winter auf das Roller-Fahrvergnügen nicht verzichten

FOTO: HOSTETTLER AG

Attraktives Winter-Aluräder-Programm von FSW

Winter-Alufelgen liegen mehr denn je im Trend. Gerade winterliche Witterungsbedingungen und der damit verbundene Einsatz von Streusalz und Streusplitt können zu Schäden der Lackschicht und somit zu Korrosion führen. Winter-Alufelgen sind speziell für diese Jahreszeit gedacht und sorgen dafür, dass trotz harter Beanspruchung im Winter die Felgen eine lange Lebensdauer haben. Mit einem umfangreichen und attraktiven Programm für Winter-Alufelgen ist man bei FSW bestens gerüstet.

Alle Aluräder verfügen über eine spezielle Winterlackierung mit drei Jahren Garantie, Schneekettenfreigabe, soweit technisch umsetzbar, und TÜV-Gutachten/ABE.

Speziell für hochwertige SUV-Fahrzeuge hat FSW mit dem Vulcano 07 ein sehr attraktives und extravagantes Winter-Alurad entwickelt. Die Speziallackierung mit drei Jahren Garantie ist in der hochwertigen Farbausführung anthrazit glänzend gehalten und hält allen Anforderungen eines SUV stand, sowohl auf als auch abseits der Straße. Erhältlich ist die Felge in den Dimensionen 7,5x17, 8x18, 8,5x19 und 9x20 und eignet sich deshalb besonders für Modelle wie Porsche Cayenne, Audi Q7, Q5, VW Touareg, Mercedes M-Klasse, GLK und BMW X5, X3 etc.

Das Winterrad speziell für SUV-Fahrer mit hohen Ansprüchen: FSW Vulcano 07 FOTO: FOSAB

Sportlichkeit auch im Winter. Sportliches Erscheinungsbild auch im Winter? Kein Problem! Das neue und sehr sportliche Winter-Alurad FSW Duo gibt es für fast alle Fahrzeugmarken in 4- und 5-Loch-Ausführung. Durch die spezielle Winterlackierung in „Kristallsilber“ sowie die seriennahen Größen ist die Felge ein ideales Winterrad für eine Vielzahl von Fahrzeugen. Erhältlich ist das Rad in den Dimensionen 6,5x15, 6,5x16, 7x16 und 7,5x17. ◆

Beim Reifenwechsel soll auch Bremsencheck erfolgen

Derendinger rüstet sich für das bevorstehende Herbst-Geschäft und bietet zeitgerecht dementsprechende Aktionen an. Als Vollsortimenter mit über 250.000 Teilen wartet der Großhandel-Teilehändler mit einem umfangreichen Reifensortiment von 13 namhaften Markenherstellern auf. Mit einer Million Reifen wird man für die kommende Saison eine gute Warenverfügbarkeit haben. Das Reifengeschäft ist ein Frequenzbringer für jede Werkstatt und bietet neben dem Reifenwechsel auch die Möglichkeit, Herbst- und Winteraktionen zu platzieren. Angefangen von Batterien, Wischerblättern, Zünd- und Glühkerzen und Frostschutzthemen reicht die Palette bis hin zu Überprüfungen von Bremsen, Stoßdämpfern und vielen anderen Themen. Dementsprechend hat Derendinger einen 24-seitigen A3-Aktionsfolder herausgegeben, den die Kunden beim jeweiligen Gebietsleiter bzw. in der jeweiligen Filiale beziehen können.

Die Art und Weise, wie Bremsen repariert werden, hat sich sehr verändert. War es vor 20 Jahren mit einfachen Werkzeugen möglich, so ist heute durch die ganze Elektronik das Thema wesentlich sensibler geworden. Heutzutage benötigt man neben aktuellen Diagnosegeräten auch das entsprechende Know-how und da hat Derendinger einiges zu bieten. Aber auch das Produkt ist ausschlaggebend. Derendinger hat Marken wie Ferodo, Brembo, Textar und Jurid im Programm, um nur ein paar zu nennen. Einige Hersteller wie beispielsweise Textar sind Erstausrüster und Unternehmen wie zum Beispiel Jurid (Honeywell) fertigen unter verschiedenen Marken an. Dies gewährleistet eine einheitliche Qualität und Standards und vor allem eine gemeinsame Weiterentwicklung dieser Produkte. Und wohin geht die Zukunft? Es wurden bereits Technologien wie KERS (Kinetic Energy Recovery System) eingesetzt, bei dem die freigesetzte Reibungsenergie für das Fahrzeug zurückgewonnen und für den Antrieb genutzt wird – diese ist bereits im Einsatz wie zum Beispiel bei VW bei allen Motoren mit BlueMotion Technologie.

CAR-REP-Profiteam
Denk GmbH
Vor Ort Reparatur / Schulung
www.car-rep-profiteam.at
Hotline: 0664 / 20 31 542
Ihr Partner bei Dellen

Neuheiten für die Wintersaison von Marangoni

Die Neuheit für die nächste Wintersaison ist der Marangoni 4 Winter Comm, ein für Transporter entwickelter Reifen, der auf der Autopromotec zum ersten Mal präsentiert wurde. Auf der 4WD-Technologie aufbauend ist der neue Reifen entwickelt worden, um Sicherheit durch herausragenden Grip auf Schnee und Matsch sowie nassen Winterfahrbahnen zu gewährleisten.

Für den 4 Winter Comm hat Marangoni die mit der Serie e-comm gesammelten Erfahrungen in der Winterreifentechnologie 4WD (4 Winter Driving) gebündelt. Die vom e-comm abgeleiteten Eigenschaften wie Zuverlässigkeit und Komfort werden beim neuen Winterreifen um Leistungen auf Schnee und Eis bereichert, die den höchsten Marktstandards entsprechen. Auch wenn der Reifen entwickelt wurde, um das Beste unter extremen Winterbedingungen zu geben, ist das spezielle Profildesign mit seinen Längseinschnitten dazu angetan, einen optimalen Kompromiss zwischen Aquaplaning-Beständigkeit und Bodenhaftung auf verschneiten Fahrbahnen zu ermöglichen. Der 4 Winter Comm ist daher auch auf nassem und matschigem Untergrund, wie er für die Übergangssaison typisch ist, besonders leistungsfähig. Die neue Laufflächenmischung mit niedriger Hysterese und hohem Grip verleiht dem Reifen ein extrem sicheres Fahrverhalten, selbst auf vereisten Straßen, wo die Bremsfähigkeit und Traktion eines Pneus den Unterschied machen.

Marangoni 4 Winter Comm FOTO: MARANGONI

Das Marangoni 4 Winter Comm-Sortiment umfasst 13 Größen, die von 195/60 R16 bis zu 215/75 R16 reichen. ◆

Base Jumper Felix Baumgartner vertraut auf Dunlop

Felix Baumgartner gehört zu jenen Extremsportlern, die durch spektakuläre Projekte in aller Munde sind. Der Base Jumper sorgte mit seinem Red Bull Stratos Abenteuer, bei dem er geplant hat im freien Fall die Schallmauer zu durchbrechen, weltweit für Aufsehen. Vor Kurzem wurde das Projekt vorübergehend aufgrund eines Rechtsstreits in den USA angehalten, sodass sich der gelernte Helikopterpilot seinen anderen Leidenschaften widmen kann, wie Rallye Fahren, Helikopter Fliegen, Motocross, Boxen, Klettern oder seinem schnittigen Straßenflitzer. Sein Porsche Cayenne entspricht perfekt seinen Wünschen nach einem sportlichen Fahrzeug für den täglichen Gebrauch. Wie wichtig die Reifen für die Gesamtperformance sind, weiß ein Experte wie er zu berichten. Er erzählt, auf welche Eigenschaften er bei einem Straßenreifen Wert legt: „Da ich aufgrund meines Naturells und Berufs ein sehr sportlicher Fahrer bin, lege ich großen Wert auf eine gute Haftung. Auch die Laufleistung spielt natürlich eine wichtige Rolle." Er sei auf sehr weiten Strecken unterwegs. Dabei häufig auf deutschen Autobahnen, wo er stellenweise noch richtig Gas geben könne. Da sei primär eine gute Straßenhaftung gefragt.

Extremsportler Felix Baumgartner gibt privat mit Dunlop-Reifen Gas FOTO: DUNLOP

Den Grip verdankt er dem Dunlop SP Quattro Maxx in der Dimension 295/35 R21. „Die Haftung ist bei diesen Reifen ausgezeichnet. Auch bei Regen weisen sie ein perfektes Fahrverhalten auf, sprich, man schwimmt bei größeren Wasseransammlungen nicht auf und das gefürchtete Aquaplaning hält sich in Grenzen." Auf die Frage, ob er einem Fahrenthusiasten diesen Reifen empfehlen würde, antwortet er: „Jederzeit! Auf alle Fälle kann ich diesen Reifen ruhigen Gewissens an leidenschaftliche Fahrer weiterempfehlen. Ich denke, die oben genannten Gründe sprechen für sich." Er könne aufgrund seiner persönlichen Erfahrung bestätigen, dass „die hochentwickelten Dunlop-Reifentechnologien aus dem Rennsport zu mehr Kontrolle und Fahrspaß auf der Straße verhelfen." ◆

Einzigartige Sicherheit und sorgloser Fahrgenuss

Die neuen umweltfreundlichen Winterreifen Nokian WR sind für verschiedene Fahrzeugklassen und unterschiedliche Fahrer bei den wechselhaften österreichischen Winterbedingungen maßgeschneidert. Wirtschaftliches Fahren bietet der D3, sportliches der A3. Mit einzigartiger Sicherheit durch Nanotechnologie, Rapsöl und die starke Winter-Kompetenz von Nokian Tyres, teilt der führende Winterreifenspezialist der Welt mit. Die Matschschleuder befördert Matsch und Wasser aus den Reifenrillen heraus und bekämpft Aquaplaning.

Nokian WR D3 bietet FOTO: NOKIAN TYRES

„Unsere grünen Spitzen-Öko-Pneus haben extremen Eis-, Schnee- und Nassgriff, erstklassige Handlingqualitäten, schützen effektiv vor Schneematsch- und Nässe-Aquaplaning und haften fest auch bei Trockenheit. Außerdem sparen die Nokian-Schneematschspezialisten auch noch kräftig Sprit durch sehr geringen Rollwiderstand", erklärt Juha Pirhonen, Entwicklungsmanager von Nokian Tyres aus Finnland.

Eine Winterabnutzungsanzeige mit Schneeflockenzeichen gibt die Profiltiefe als Zahl in Millimetern an. Die Schneeflocke bleibt bis zu 4 mm sichtbar. Wenn sie verschwindet, steigt das Risiko, und man sollte seine Winterreifen erneuern.

Der langlebige Nokian WR D3 mit seinem pfeilartigen Profilmuster ist für mittlere und kleinere Familienautos und für Fahrer, die Wirtschaftlichkeit und Sicherheit möchten. Beim Nokian WR A3 für größere und leistungsstärkere Pkw erfreut besonders das präzise, sensitive und sportliche Fahrverhalten selbst bei höheren Geschwindigkeiten. Das umfassende Größensortiment des Nokian WR Winterreifen bietet 13 bis 20 Zoll Dimensionen für die Geschwindigkeitsklassen T bis W (190 bis 270 km/h), die ab sofort im Reifenhandel erhältlich sind. ◆

Kompletträder rollen in Top-Qualität an's Band

Österreichs einzige Montagestraße für Kompletträder für die Erstausrüstung steht in Kalsdorf, südlich von Graz. Sie betreibt die Profi Reifen- und Autoservice GmbH (Profi) seit 19 Jahren. Von ihr rollen just in time oder just in sequence für bei Magna gebaute Fahrzeuge, unter anderem der Marken Mercedes, Peugeot, Aston Martin und Opel, die Kompletträder vom Band.

Die Fertigung folgt höchsten Qualitätsstandards (ISO/TS 16949:2002). Darauf ist Christian Vogrinec, Leiter der Komplettradmontage für die Erstausrüstung, stolz: „Vergessen Sie alles, was Sie bisher über Reifenmontage gewusst oder gesehen haben. Hier herrschen andere Maßstäbe." Das beginnt bei der Eingangskontrolle der Leichtmetallräder, wo schon haaresbreite Kratzer das Aus für die Felge bedeuten und endet bei der lückenlosen Endkontrolle des fertigen Rades. Dieses wird dann so gelagert und verladen, dass der Monteur am Band den Reifen „blind" aus der Gitterpalette nehmen und auf das Fahrzeug montieren kann. Die gut geschulten Arbeitskräfte werden im Rotationsprinzip beschäftigt. Gearbeitet wird im 18-Schicht-Betrieb auf einer teilautomatisierten und zwei automatisierten Montagelinien.

Profi wird im Jahr 2011 insgesamt 720.000 Kompletträder montieren und ausliefern. Für 2012 rechnet Geschäftsführer Karl-Heinz Wörle mit einer Steigerung. Da weitere Aufträge bereits in trockenen Tüchern sind, wird Profi bis 2017 zusätzlich 320.000 Montagen durchführen. Bis zu einer Million Montagen sind bei Volllast möglich.

Vom Standort in Kalsdorf aus werden die Kompletträder sequenzgenau an das Montageband der OEMs geliefert. Außer zu Magna Graz liefert Profi unter anderem an Magna nach Steyr, wo unterschiedliche Modelle von BMW und Audi produziert werden. Auch Audi in Györ/Ungarn wird mit Kompletträdern beliefert.

Profi-Geschäftsführer Karl-Heinz Wörle (l.) und Ing. Christian Vogrinec an den Montagelinien

Top-Qualität beginnt bei der Eingangsprüfung und setzt sich in jedem Arbeitsschritt fort (manuelle Ventilmontage)

Der Größte: Profi Reifen- und Autoservice. Profi, eine 100%-Tochter der Continental AG, Hannover, ist nach eigenen Angaben der größte Reifenfachhändler Österreichs. Das Unternehmen betreut seit über 40 Jahren Privat- und Firmenkunden. Profi wurde 1971 gegründet und bietet ein landesweites Netzwerk mit 41 Filialen. Der Umsatz von Profi einschließlich der OEM-Montage liegt bei 86 Mio. Euro. ◆

Toyo Tires Hauptsponsor des 24-Stunden-Rennens

Saisonhöhepunkt der Deutschen (DMV) Rallye-Raid-Meisterschaft GORM (German-Off-Road-Masters) war, wie schon 2009 und 2010, das 24-Hours-Race. Auf dem neuen 20 Kilometer langen Rundkurs in Schwerin wurde eine Gesamtdistanz von ca. 1.000 km gefahren. Der Start erfolgte am 20. August um 14.00 Uhr. Zuvor gab es eine Präsentation der Rennfahrzeuge mit einem Showstart im Zentrum von Schwerin. Das Drachenbootfestival auf dem Schweriner See bot dafür mit 15.000 Zuschauern die perfekte Kulisse. Der neue anspruchsvolle und abwechslungsreiche Rundkurs ist wesentlich schneller als die alte Strecke in Cottbus. Neue Zuschauerhotspots wie Wasserdurchfahrt, Sprunghügel und Steilkurven wurden im Motodrom von Schwerin geschaffen. Beim 24-Hours-Race ist die Belastung für Mensch und Material besonders stark. Schon 2010 setzten die Gesamtsieger Frank und Stefan Stensky auf den neuen Toyo Tire MT/R Off-Road-Rallye-Reifen. Erstmals wurde unter marathonrally.com nicht nur die gesamte Veranstaltung, sondern auch die Siegerehrung live übertragen.

KÜHL-KOMFORT | GASTRONOMIE PHARMAZIE MEDIZIN

MOBILE KÜHLCONTAINER

Die robusten Kühlcontainer gibt es von 22 bis 915 Liter Fassungsvermögen.
Ihr Anwendungsbereich erstreckt sich auf den hygienischen Transport temperaturempfindlicher Ware sowohl im Lebensmittelsektor als auch im medizinisch-pharmazeutischen Bereich.
Die Kühlcontainer halten die Nahrungsmittel-Hygienenormen ein und sind gemäß der europäischen Richtlinie 93/43/EEC (HACCP) leicht zu reinigen. Die unterschiedlichen Modelle decken eine regelbare Temperaturspanne zwischen maximal minus 24 Grad und plus 40 Grad Celsius ab. Betriebsspannung: 12 / 24 V= und 110 bis 240 V~.

Weitere Informationen im Internet oder nehmen Sie Kontakt zu uns auf!
www.eberspaecher.at • office-at@eberspaecher.com • Tel: 02236/677 144-0

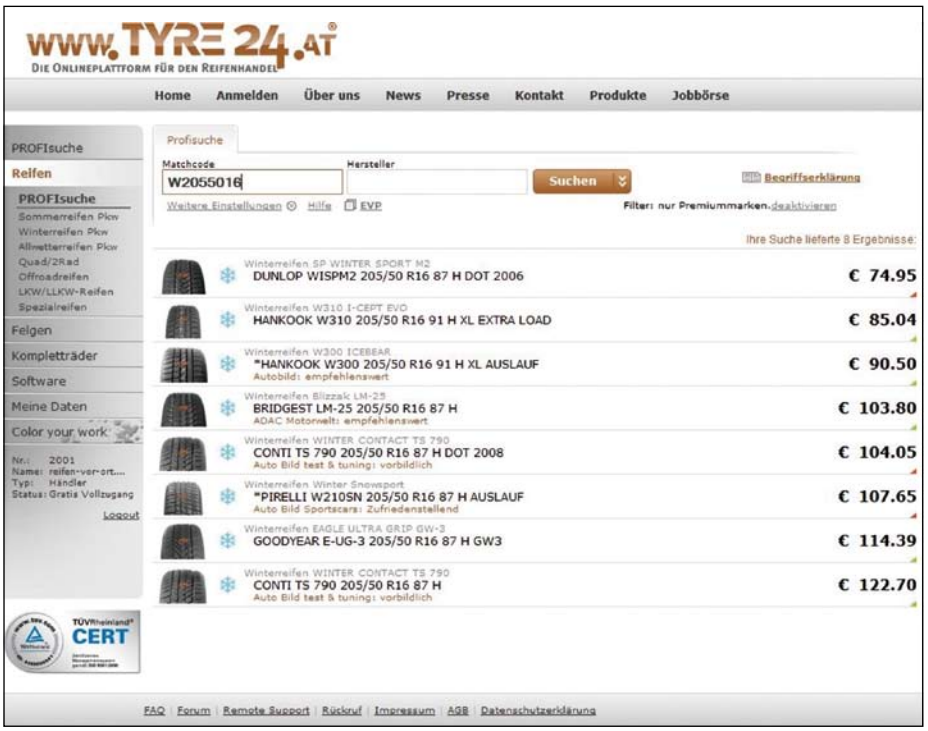
A WORLD OF COMFORT

Eberspächer

Mit tyre24.at zu besserer Winterreifen-Verfügbarkeit

Die Tyre24-Unternehmensgruppe ist mit ihrer B2B-Onlineplattform www.tyre24.at seit Anfang April 2010 auch in Österreich aktiv und mit dem bisherigen Ergebnis sehr zufrieden. „Neuzugänge im hohen dreistelligen Bereich und eine stetig steigende Anzahl von Bestellungen auch während der Sommerferienzeit belegen, dass der österreichische Markt nach unserer B2B-Onlineplattform für den Reifenhandel verlangt hat, sowohl von Anbieter- als auch von Käuferseite“, so Michael Saitow, Geschäftsführer Tyre24-Unternehmensgruppe.

Dies wird auch dadurch unterstrichen, dass bereits zehn bedeutende Großhändler, darunter Reifen Ruhdorfer, ihre Waren auf www.tyre24.at anbieten. Diese Entwicklung zeigt, dass der Online-Absatzkanal und insbesondere die B2B-Onlineplattformen aus Österreich nicht mehr wegzudenken sind. Neben den österreichischen Lieferanten können die Reifenhändler auch vom Angebot der deutschen Großhändler profitieren. Viele der über 300 Großhändler (Reifen-, Felgengroßhändler und Felgenhersteller) liefern bereits auch nach Österreich. Grundsätzlich können die Großhändler durch tyre24.at viel schneller agieren und reagieren. Bestellungen bei einem österreichischen Lieferanten werden innerhalb von 24 Stunden, Bestellungen bei einem deutschen Großhändler innerhalb von zwei bis drei Tagen abgewickelt.



Die B2B-Onlineplattform www.tyre24.at bietet unter anderem einen Suchassistenten. Das Angebot wird mehrmals in der Stunde aktualisiert FOTOS: TYRE24

B2B-Trading immer wichtiger. Die Reifenhändler haben bei der Plattform die Möglichkeit zu beurteilen, welche Produkte oft bzw. selten nachgefragt werden. Dadurch lassen sich zukünftige Statistiken in Bezug auf die Bevorratung aufstellen. B2B-Trading wird immer wichtiger werden. Die alten klassischen Vertriebswege werden mit der Zeit immer mehr in den Hintergrund rücken. Der Trend geht hin zu einem virtuellen Bestand der Reifenhändler. Die Vorteile des B2B-Trading sind für den Handel einfach zu groß, um sie zu ignorieren. Der Reifenhändler erhält auf tyre24.at täglich die aktuellen Tagespreise und die Verfügbarkeiten über alle Reifen und Felgen aus dem gesamten Sortiment. Dadurch wird sichergestellt, dass selbst in der Saison die Lieferfähigkeit der Händler bestehen bleibt.

Ständig aktualisiertes Plattform-Angebot. Das Angebot wird bei fast allen auf der Plattform gelisteten Großhändlern mehrmals in der Stunde aktualisiert. Das ergibt einen enormen Verwaltungsvorteil, weil direkt und ohne Provision beim Großhändler 24 Stunden am Tag und 365 Tage im Jahr bestellt werden kann – oft deutlich unter den Bevorratungspreisen. Und das funktioniert dank moderner Server auch noch sehr schnell. Alle wichtigen Informationen sind ersichtlich: Beispielsweise die Versandkosten, die Liefer- und Zahlungsbedingungen bei den jeweiligen Großhändlern. Zusätzlich stehen noch weitere Infos zu den Reifen/Leichtmetallrädern wie Profil-Abbildungen von Reifen und Felgen mit XXL-Vergrößerung sowie eine Produktbeschreibung inklusive Testberichten zur Verfügung.

Stahl – und Alufelgen. Die größeren Unterschiede zu anderen Onlinebörsen liegen in der Markttransparenz, der Geschwindigkeit des Preisvergleichs und letztlich der Produktvielfalt. Die Vorteile der Tyre24 GmbH gegenüber den Mitbewerbern sind die Grundwerte Service, Qualität und Leistung. Im Gegensatz zu vielen Mitbewerbern bietet www.tyre24.at seinen Kunden nicht nur einfach eine Vermittlungsplattform im B2B-Bereich, sondern auch Sicherheit und zahlreiche Serviceleistungen an. Ein Beispiel dafür ist der technische Support. Außerdem hat tyre24.at nicht nur Reifen, sondern auch Stahl- und Alufelgen. Bei der Alufelgensuche können Räder manuell über Radanbindung, Durchmesser, Hersteller und Radtyp oder über den Suchassistenten gefunden werden. Hochauflösende Felgenbilder, 3D-Animationen und Fahrzeugbilder sowie viele andere Informationen erleichtern die Auswahl. Durch die Möglichkeit, die EK-Preise auszublenden, kann der Reifenhändler die Informationen und Darstellungen zu den einzelnen Felgen auch direkt dem Kunden vor Ort am Monitor zeigen.

Der Erfolg von Tyre24 liegt im kontinuier-

Michael Saitow freut sich über die Anerkennung, die Tyre24 in Österreich erhält

lichen Verbesserungsprozess. Um regelmäßig eine Rückmeldung über die Qualität der einzelnen Prozesse im Unternehmen zu bekommen, hat sich die Tyre24 GmbH freiwillig vom TÜV nach DIN EN ISO 9001:2000 zertifizieren lassen.

Neue Kunden durch Empfehlungen. Viele Neukunden gewinnt die Plattform durch Empfehlungen von Bestandskunden. Denn den Kunden werden keine langfristigen und mit versteckten Klauseln gespickten Verträge angeboten. Die monatliche Mitgliedschaft kostet 22 Euro netto. Zusätzlich kann jeder Reifenhändler die Plattform kostenlos testen. Dazu bekommt er einen zeitlich unbegrenzten Testzugang, mit dem er die Preise auf tyre24.at vergleichen, jedoch nicht bestellen kann. Jeder Kunde kann, wenn er merkt, dass die Online-Plattform ihm nicht gefällt, am Monatsende kündigen. Aber das ist sehr selten der Fall. „Wenn sich jemand für eine Mitgliedschaft auf unserer Plattform entscheidet, bleibt er auch ein zufriedenes Mitglied. Wir unterstützen jeden Kunden durch professionelles Engagement in vielen Bereichen. Sei es in der Vermarktung, bei technischen Problemen oder bei Fragen zur Mitgliedschaft. „Dieser Service wird von unseren Kunden sehr gerne und großartig angenommen", sagt Michael Saitow. Weiterhin hat Tyre24 natürlich auch ein sehr gut geschultes Innen- und Außendienstteam zur Betreuung und Akquirierung der Kunden. Die gesamte Tyre24 Unternehmensgruppe beschäftigt knapp 130 Mitarbeiter. Speziell für Österreich gibt es ein Innendienst-Team von 8 Mitarbeitern und einen Außendienstmitarbeiter (Franz Schleining). Der Außendienst wird aber regelmäßig durch das deutsche AD-Team verstärkt.

Außerdem ist das Unternehmen präsent bei Messen und hat Spezialisten im Bereich Online-Marketing beschäftigt. Die Tyre24 GmbH möchte sich jedoch nicht auf ihren Lorbeeren ausruhen, sondern in Österreich weiter Vollgas geben. „Unser Ziel ist es, unseren Marktanteil weiter auszubauen und die größte B2B-Plattform für den Reifenhandel in Österreich zu werden", so Michael Saitow. *mu*

Tyre24 schreitet ein

Per Gerichtsbeschluss wurde zum 12. August 2011 der Geschäftsbetrieb der FTT Reifensystem GmbH in Kaiserslautern eingestellt. Um der Werkstattkette A.T.U. Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG und den weiteren Kunden der Reifenplattform den Onlinebestellprozess weiter zu ermöglichen, sprang die ebenfalls in Kaiserslautern ansässige Tyre24 GmbH ein.
Auf Wunsch des vorläufigen Insolvenzverwalters hat die mit 13.000 Kunden größte B2B-Onlineplattform für den Reifenhandel in Deutschland die bestehenden Verträge der Reifenhandelsplattform FTT Reifensystem GmbH übernommen. Damit baut Tyre24 die Marktführerschaft weiter aus.
Keine Umsatzeinbußen. Die einzelnen Filialen der A.T.U.-Werkstattkette und die weiteren Kunden können durch die Übernahme der Verträge durch Tyre24 die umfangreichen Leistungen von www.tyre24.de während ihrer Vertragslaufzeit zu den Konditionen von www.reifensystem.de nutzen. Dadurch entstehen für die Kunden gerade im Hinblick auf die sich nähernde Winterreifensaison keine Bestellausfälle und somit auch keine Umsatzeinbußen.
Tyre24 konnte mit Matthias Wolf den bisherigen Leiter Backoffice der FTT Reifensystem GmbH als neuen Vertriebsmitarbeiter gewinnen. Mit ihm als Ansprechpartner soll den reifensystem.de-Kunden der Wechsel so angenehmen wie möglich gemacht werden. Über alle vertraglichen Details wurde Stillschweigen vereinbart. Tyre24 meldet, dass die Übernahme demnächst auch für www.reifensystem.at gilt. **mu**

DIE DRUCKLUFT
FÜR IMMER.
SEIT 1919.
Tel. +43(0)72 52/523 41-0
Ein Unternehmen der Atlas Copco Gruppe.
AGRE
kompressoren
www.agre.at

Vredestein Österreich präsentiert sich neu

Mit einem vollkommen neuen Erscheinungsbild empfängt seit Kurzem die Zentrale von Vredestein Österreich in der Seybelgasse in Wien 23 alle Besucher.

Wir waren es unserem Ruf als Premium-Hersteller schuldig, unsere Niederlassung einem Facelifting zu unterziehen. Der Eingangsbereich mit Info-Screens und den neuesten Reifenmodellen wurde vollkommen neu gestaltet, aber auch in neue Möbel in ansprechender schwarzgrauer Vredestein-CI-Farbe und in das neue Besprechungszimmer mit technischem Equipment für unsere Außendienstleute haben wir investiert", berichtet Vredestein Österreich Geschäftsführer Thomas Körpert. Auch die Terrasse wurde in das neue Gestaltungskonzept einbezogen und eignet sich für Besprechungen in angenehmer, luftiger Atmosphäre oder sogar für kleine Kunden-Events.

Der niederländische Reifenhersteller sponserte auch in diesem Jahr die Ennstal Classic von 13. bis 16 Juli im Raum Gröbming. Rallye-As Rudi Stohl war für Vredestein übrigens in einem roten Austin Healey Bj. 65, 140 PS unterwegs. Wie es einem Oldtimerrennen-Sponsor geziemt, hat Vredestein vor Kurzem Weißwandreifen präsentiert. Bei ihrem Anblick entsteht sofort ein Hauch von Nostalgie.

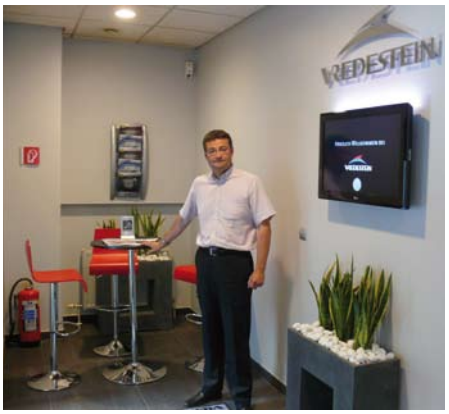
Doch auch bei der Bereifung für zeitgemäße Fahrzeuge gibt man kräftig Gas. Für die Winterreifen-Saison kommt der Wintrac Nextreme SUV auf den Markt, für Fahrzeuge ab 20 Zoll bewegt man sich hier sicher in der Upper Class der Motoristen. Der neue Reifen zeichnet sich aus durch Verlässlichkeit auf winterlicher, beschneiter oder vereister Straße. Er wurde für Besitzer stilvoller SUV mit hoher Leistung entwickelt, die auch bei niedrigen Temperaturen mit relativ hoher Geschwindigkeit fahren können wollen, wenn die Situation das zulässt. Das Profil ist asymmetrisch und nicht richtungsgebunden, was der Optik des Fahrzeugs und den Leistungen des Reifens zugute kommt. Der Wintrac Nextreme SUV ist ein Ultra-High-Performance-Reifen, was in dem Geschwindigkeitscode Y (geeignet für Geschwindigkeiten bis zu 300 km/h) zutage tritt. Der Reifen passt perfekt in das Premium-Styling-Konzept, das Vredestein im Jahre 2009 für Fahrer eingeführt hat, die ihr High-Performance-Auto das ganze Jahr hindurch fahren wollen, ohne im Winter Reifen mit kleinerem Felgendurchmesser und niedrigerem Geschwindigkeitscode montieren zu müssen.

Der Wintrac Nextreme SUV hat ein fließendes, fächerförmiges Profil, das an den Vredestein Ultrac Sessanta erinnert, einen ebenfalls von Giugiaro entworfenen Sommerreifen, der Vredestein weltweite Anerkennung gebracht hat. Mit dem Wintrac Nextreme SUV wurde nun jedoch erstmals ein kompletter Reifen entworfen, bei dem das Profil in das Flankendesign integriert ist: Laufflächen- und Flankendesign bilden zusammen ein Ganzes. Die gewellten Profillinien bilden einen Kontrast zu den Lamellen und Profilblöcken, die vor allem Griffigkeit, Stabilität und Stärke ausstrahlen und nahtlos in das Flankendesign übergehen. Trotz dieser verfeinerten Optik erfüllt der Wintrac Nextreme SUV voll und ganz sämtliche Anforderungen in puncto Sicherheit.

Das Profil des Wintrac Nextreme SUV kennzeichnet sich durch das ausgefeilte Lamellenmuster (Sophisticated Sipe Design, SSD). In der breiten Mittelfläche sind die Lamellen 0,6 mm dick und quer zur Fahrtrichtung angeordnet. Das bedeutet erhöhte Traktion und Griffigkeit in dem auf beschneiter Straße wichtigsten Teil der Kontaktfläche. Die Lamellen in der Innen- und Außenschulter sind 0,5 mm dick, schräg angeordnet und gezackt, was vor allem in Kurven Vorteile durch die größere Blocksteifigkeit bietet. Die gezackte Form der Lamellen setzt sich in den Querrillen fort, um auch auf sehr glatter Fahrbahn ein sicheres Fahrverhalten zu gewährleisten. Die Lamellen in den Schultern laufen untief aus, um den Schulterblöcken größere Steifigkeit zu geben, ohne die Wintertüchtigkeit zu beeinträchtigen.

Darüber hinaus gibt es beim Snowtrac 3, Vredesteins bestem Winterreifen aller Zeiten, einige Dimensionserweiterungen. ◆

Gute Stimmung beim VIP-Empfang am Vorabend des Starts: (v.l.) Vredestein-CEO Rob Oudshoorn und Thomas Körpert



Vredestein Österreich Geschäftsführer Thomas Körpert unterzog die Zentrale einem „Facelifting". Auch der Eingangsbereich wurde vollkommen neu gestaltet

Vredestein Wintrac Nextreme SUV FOTO: VREDESTEIN

Auch in diesem Jahr sponserte Vredestein die Ennstal Classic. Rudi Stohl (r.) ging mit Co-Pilot und Edel-Tuner Rolf Schmidt (2.v.r.) in einem Austin Healey für Vredestein ins Rennen. Rennstall-Unterstützung gab es auch durch den vormaligen Vredestein Österreich Geschäftsführer Adi Rankl (2.v.l.).

firmenflotte.at
Suchen
Anbieterverzeichnis | Videos | Veranstaltungen | Bildergalerien
Fahrzeugwelt | Finanzieren+Flottensteuerung | Werkstatt+Tanken | Reifen+Räder | Wirtschaft
Home
Bildergalerien
Köpfe der Branche
Veranstaltungskalender
April 2011
So Mo Di Mi Do Fr Sa
Fürst Albert II. von Monaco
LEXUS LS 600h als Hochzeitsauto
Fürst Albert II. von Monaco hat bekannt gegeben, dass ihm bei seiner Hochzeit mit Charlene Wittstock am 2. Juli 2011 eine Limousine mit Vollhybridantrieb – der LEXUS LS 600h – als Hochzeitskarosse dienen wird. mehr
topgebrauchte.at
DIE BÖRSE FÜR BAUMASCHINEN UND NUTZFAHRZEUGE
Subaru Österreich
Neuer Area Sales Manager und Standortwechsel
Peter Jungwirth (47) übernimmt per Anfang April 2011 die Position „Gebiets-Verkaufsleiter für Ost-Österreich und Slowakei". Zudem übersiedelt Subaru Österreich nach Salzburg. mehr
firmenwagen und TRAKTUELL präsentieren ein »Transporter-Spezial«
Unsere Fachmagazine als ePaper
Archiv
firmenwagen
Ausgabe 02/11
Ausgabe 01/11
TRAKTUELL
Ausgabe 02/11
AUTO SERVICE
Ausgabe 01/11
Team
Mediadaten
Newsletter bestellen
Top informiert mit Ihrem persönlichen Newsletter

www.firmenflotte.at

Auf unserer neuen Website finden Sie professionelle Berichterstattung über die topaktuellsten Themen rund um den „Fuhrpark"!

WEKA-Verlag | Dresdner Straße 45 | 1200 Wien
Kontakt | Sonja Mach | sonja.mach@weka.at

firmenflotte.at

CarGarantie:
Damit Ihre Kunden bleiben.

Mit den Garantie- und Kundenkontakt-Programmen von CarGarantie binden Sie Ihre Kunden über Jahre an Ihr Haus.

- Ideale Garantieprogramme
- Professionelles Kundenbindungs-Center
- Abwicklung von Service- und Wartungsverträgen
- Persönliche Unterstützung durch qualifizierte Außendienstberater
- Optimales Schadensmanagement durch Kfz-Spezialisten
- Liquiditätssicherung durch schnelle Schadenszahlung

CarGarantie:
Alle Garantiemodelle aus einer Hand.
Ihr Garantie- und Kundenbindungs-Spezialist.

CarGarantie®
takes the risk out

CG Car-Garantie Versicherungs-AG
Telefon +43 1 879 14 26 265
www.cargarantie.at